FONDO PROVINCIA

NAZIONALE
B. Prov.
X
477
BIBLIOTECA
VITT. EM. III
NAPOLI

31-A-80

BIBLIOTECA PROVINCIALE

Armadio 8

Palchetto 76

Num.° d' ordine 23

440 33

B Prov.
X
477-78

Digitized by Google

# PRÉCIS

DE LA

# SCIENCE ÉCONOMIQUE

Digitized by Google

PARIS. — TYPOGRAPHIE HENNUYER, RUE DU BOULEVARD, 7.

Digitized by Google

643295

# PRÉCIS

DE LA

# SCIENCE ÉCONOMIQUE

ET DE

## SES PRINCIPALES APPLICATIONS

PAR

A.-E. CHERBULIEZ,

Docteur en droit et en philosophie; correspondant de l'Institut de France;
professeur d'économie politique
à l'Ecole polytechnique fédérale de la Suisse.

—

TOME PREMIER.

BIBLIOTECA PROVINCIALE NAPOLI

PARIS

LIBRAIRIE DE GUILLAUMIN ET Cie,

Éditeurs du Journal des Économistes, de la Collection des principaux Économistes,
du Dictionnaire de l'Économie politique,
du Dictionnaire universel du Commerce et de la Navigation, etc.
Rue Richelieu, 14.

1862

Digitized by Google

*Antiquissimæ, illustrissimæ*

*nec non doctissimæ Basileensi*

*Academiæ,*

*grato animo commotus ob insignem*

*doctoratus honorem anno*

*superiore sibi ab ea*

*impertitum,*

*præsens suum opus reverenter*

*dicat*

**A. E. C.**

Tiguri, pr. cal. aug. MDCCCLXI.

Google

# PRÉFACE.

J'expose dans cet ouvrage la science économique, telle que je la conçois et qu'elle m'apparaît après vingt-cinq années d'études incessantes et d'un enseignement public rarement interrompu. Toutefois, je n'en présente qu'un tableau raccourci ; car, pour traiter complétement toutes les questions que soulève ou auxquelles s'applique cette science, dix volumes ne suffiraient pas, et j'estime qu'elle est parvenue à ce point de développement où les ouvrages qui embrassent l'ensemble d'une science ne peuvent plus être que des précis, des manuels, ou des traités élémentaires, sous quelque titre qu'il plaise à leurs auteurs de les publier.

Ces ouvrages n'en deviennent que plus nécessaires pour constater l'étendue et pour fixer les limites du domaine de la science, pour montrer l'enchaînement des vérités qu'elle enseigne, pour introduire enfin, dans son exposition, la méthode, l'ordre, l'uniformité de terminologie et la sévérité de langage désirables.

A ces divers égards, j'ai adopté un esprit, des points de vue

et des principes essentiellement différents de ceux qui ont généralement prévalu parmi les économistes, et je reconnais que si ces innovations relatives à la forme du développement scientifique, ou les modifications que je propose sur quelques points de théorie, n'étaient que des erreurs, mon livre, venant après tant d'autres du même genre, serait inutile et ne contribuerait en rien aux progrès de la science économique. Son succès en décidera, non pas son succès immédiat auprès du public, mais son succès définitif et durable auprès des juges compétents ; et c'est en vue de provoquer, non d'influencer cette décision, à laquelle je me soumets d'avance en toute humilité, que je me permets de recommander mon œuvre aux lecteurs intelligents et studieux, comme le fruit d'un travail consciencieux, et comme le résumé de convictions formées et mûries par de longues et patientes études.

---

# PRÉCIS

DE

# LA SCIENCE ÉCONOMIQUE

ET DE

## SES PRINCIPALES APPLICATIONS

---

## INTRODUCTION

---

### CHAPITRE I.

#### OBJET DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE.

Si l'on classe quant à leur objet les sciences auxquelles s'est appliquée l'intelligence humaine, on en trouve d'abord deux espèces principales : celles qui ont pour objet des phénomènes ou des êtres à l'existence desquels la volonté de l'homme n'a pas une part nécessaire, et celles dont les objets sont, au contraire, des produits de la volonté humaine. A la première espèce appartiennent toutes les sciences mathématiques, physiques et naturelles ; à la seconde, toutes les sciences morales et politiques.

Celles-ci se divisent à leur tour en deux branches, suivant que les choses et les faits dont elles s'occupent appartiennent à l'homme individuel ou à l'homme collectif, et les sciences politiques forment à elles seules la seconde branche, pourvu qu'on étende ce nom à toutes les sciences qui ont

pour objet les rapports sociaux et les manifestations de la vie sociale.

En analysant une seule de ces manifestations, il sera facile de constater la place qu'occupe la science économique dans l'ensemble des sciences politiques.

J'entre chez un bijoutier et j'achète de lui un bijou. Dans ce simple fait, il y a deux ordres très-différents de phénomènes sociaux. Pour acquérir ce bijou, le consentement du bijoutier m'est nécessaire, car il en a la propriété exclusive, et cette propriété est garantie par des lois pénales. J'achète donc ce bijou, c'est-à-dire je donne en échange une somme de monnaie, après quoi le bijou m'appartient et je l'emporte. Voilà une première série de phénomènes : mon désir de posséder une chose rencontrant un obstacle dans le rapport de droit établi entre cette chose et une autre personne; puis un contrat, par lequel je deviens à mon tour maître de la chose. Ce sont des phénomènes de droit.

D'un autre côté, ce bijou a été extrait de la terre, modifié de différentes manières, puis transporté dans la boutique du marchand et compris dans la portion de richesse qui lui appartient. En d'autres termes, le bijou a été *produit* par le travail successif de divers producteurs; il a *circulé* de main en main jusque dans la boutique et la possession du bijoutier; il lui procure enfin par la vente un profit, qui forme sa part dans la *distribution* de cette portion de richesse. Voilà une autre série de phénomènes qui diffèrent essentiellement des premiers; ce sont des phénomènes économiques.

Ces deux ordres de phénomènes exercent l'un sur l'autre une très-grande influence. Il est évident, par exemple, que l'établissement et la garantie du droit de propriété sont nécessaires pour le développement de la production et déterminent directement les phénomènes de la distribution, tandis que, d'un autre côté, la direction et le degré d'accélération qu'imprime à la marche du développement économique le seul intérêt des producteurs tendent continuelle-

ment à modifier le droit établi, en modifiant les rapports de fait auxquels il s'applique. Cependant il est toujours possible, et il est éminemment convenable, dans l'intérêt de la vérité, d'envisager séparément les phénomènes économiques et d'en faire l'objet d'une science distincte. La science économique étudie bien les mêmes faits sociaux que la science du droit et certaines sciences morales, mais elle les étudie sous un point de vue qui lui est propre ; elle étudie, dans ces faits complexes, ce qui n'appartient ni au droit, ni à la morale.

Les phénomènes qui sont l'objet de la science du droit sont des rapports établis pour limiter et pour régler l'action réciproque des êtres sociaux, c'est-à-dire des personnes individuelles ou collectives dont se compose la société ; les phénomènes économiques sont des résultats produits par l'action de ces êtres sous l'influence des rapports établis. Il y a donc, entre la science du droit et la science économique, à peu près la même relation qu'entre l'anatomie et la physiologie.

Sous l'influence de certains rapports généralement établis, qui constituent le droit commun de toutes les sociétés politiques, l'action combinée des êtres sociaux a pour résultat de pourvoir à tous les besoins de l'homme, au moyen des produits de la nature et du travail humain. Mille millions d'êtres humains attendent chaque jour leur subsistance, et ils l'obtiennent plus ou moins largement d'un fonds productif qui, sans ces rapports établis, sans ce droit commun, procurerait à peine une existence misérable à un nombre d'hommes cent fois moindre. Voilà le fait immense, le fait merveilleux, que la science économique a pour but d'expliquer en le décomposant par l'analyse, en recherchant les causes diverses qui concourent à le produire, et en ramenant l'action de ces causes à des lois générales. L'habitude nous a tellement familiarisés avec ce résultat, que nous avons besoin d'un effort d'intelligence pour en saisir la portée. Un sauvage qui parviendrait à se poser nettement le problème ne croirait pas qu'il fût possible de le résoudre sans quelque intervention

miraculeuse d'une divinité. Les fondateurs des nations, ceux qui ont fait faire à l'humanité ses premiers pas dans la voie du développement social, ont été rangés au nombre des dieux par les générations suivantes, déjà capables d'apprécier l'état social, et pourtant assez voisines du point de départ pour avoir conservé des souvenirs traditionnels de l'état de choses antérieur.

Cette masse de choses matérielles, que les besoins naturels ou factices de l'homme lui rendent nécessaires, ou au moins désirables, forme la *richesse*, dans le sens technique donné à ce mot par les économistes et qui n'implique aucune idée d'abondance relative. Les phénomènes économiques sont les effets de l'activité humaine appliquée à rendre possible la satisfaction des besoins de l'homme par le moyen de la richesse.

Il faut d'abord que la richesse existe, sous la forme et avec les qualités qui la rendent propre à ses divers usages. La nature en fournit, il est vrai, tous les éléments; mais ces éléments doivent d'abord être tirés des divers fonds productifs où ils sont placés ou engendrés, puis recevoir par le travail humain des formes et des qualités sans lesquelles la plupart d'entre eux ne répondraient que très-incomplétement, ou même ne répondraient pas du tout au but en vue duquel l'homme désire la richesse. Cette première série de phénomènes économiques est comprise sous le nom général de *production* de la richesse.

La richesse, une fois produite, est-elle prête à produire son but, à être consommée? Non. Grâce à la division du travail et à l'emploi des moteurs naturels, le développement économique des sociétés tend de plus en plus à concentrer la production dans certains lieux et à la spécialiser pour chaque production, de telle sorte que la plupart des choses dont chaque individu a besoin ne sont produites ni par lui, ni près de lui, ni pour lui. Il faut donc que la richesse produite sorte des lieux où la production s'accomplit et soit mise à la portée

de ceux qui désirent la consommer; il faut de plus que le droit d'en disposer, sans lequel, sous le régime de la propriété, aucune consommation ne peut avoir lieu, soit transféré des producteurs aux consommateurs. Le premier de ces buts est atteint par le transport, le second par l'échange. Les transports et les échanges forment une seconde série de phénomènes économiques, dont l'ensemble est compris sous le nom de *circulation* de la richesse.

Enfin, les efforts de l'activité humaine, sous le régime du droit de propriété, ont dû assurer à chaque individu la portion de richesse, le revenu, qui lui était nécessaire, et rendre possible, pour plusieurs, une épargne de superflu, sans laquelle le développement économique se serait arrêté dès son premier stage. De là une troisième série de phénomènes, ceux de la *distribution* de la richesse.

Production, circulation, distribution, voilà les trois grandes divisions de l'économie politique. Il n'est aucune question appartenant à cette science qu'on ne puisse rapporter à l'un de ces trois chefs. La consommation des richesses, dont la plupart des économistes font une division principale de la science, est un phénomène qui, sous sa forme la plus importante, la seule importante, accompagne toujours la production et en fait une partie tellement essentielle, qu'on ne peut absolument pas l'en séparer. Quant à la consommation de jouissance, elle n'est que l'application définitive de la richesse aux besoins pour lesquels on l'a produite; ce n'est pas un phénomène qu'il faille expliquer et ramener à des principes. Le mouvement, l'activité économique cesse pour toute portion de richesse livrée au consommateur, quoiqu'elle puisse recommencer pour les produits qui ne se consomment que lentement, s'ils rentrent dans la circulation sous une forme quelconque.

Les auteurs, tels que Jean-Baptiste Say, qui ont admis cette classification vicieuse, n'ont pu donner quelque étendue à leur étude de la consommation qu'en y comprenant toute la

doctrine de l'impôt, c'est-à-dire en ajoutant une seconde erreur à l'erreur déjà commise. Si la législation fiscale appartient au domaine de la science économique, c'est en tant seulement que le prélèvement et la consommation de l'impôt exercent une action plus ou moins directe sur les phénomènes économiques, c'est-à-dire sur la production, la circulation et la distribution de la richesse.

Toute question économique relative à l'impôt, à l'emprunt, aux dépenses publiques, ou à des mesures administratives quelconques, se rattache donc naturellement à l'une de ces trois grandes divisions de la science. La consommation de jouissance des particuliers, les mœurs, les institutions publiques ou privées de toute nature, y compris même le culte religieux, peuvent affecter les phénomènes économiques, par conséquent soulever des questions qui appartiennent à notre science, mais qui lui appartiennent uniquement sous ce point de vue spécial, et qu'elle ne pourrait envisager sous un point de vue plus général sans sortir de son domaine. Il n'y a presque pas un fait social ou moral dont la science économique n'ait à s'occuper, pourvu qu'elle ne recherche et ne constate pas autre chose que l'influence exercée par ce fait sur la quantité des richesses produites, ou sur la manière dont cette quantité se distribue entre les diverses classes de la société.

La science économique explique les phases diverses et les résultats du mouvement économique par l'action de certaines causes, notamment de certaines forces morales inhérentes à la nature humaine.

Elle n'a donc à envisager dans ces forces que le caractère qui se rapporte au mouvement économique, le caractère auquel sont dus les phénomènes à expliquer, en un mot, le caractère *impulsif;* et dans les résultats, que le caractère qui répond au but et qui exprime le degré de l'impulsion donnée, c'est-à-dire le caractère *quantitatif.*

Le mouvement économique est le produit de certaines forces morales, comme le mouvement mécanique est le pro-

duit de certaines forces physiques, et les forces morales ne peuvent pas mieux que les forces physiques être appréciées, comparées et mesurées, si ce n'est par la quantité du mouvement qui en est le produit.

Lors donc que les mobiles du mouvement économique, ou les résultats de ce mouvement, présentent un caractère moral plus ou moins saillant, la science économique ne doit pas en tenir compte, parce que ce caractère n'influe en rien sur le degré de la force impulsive inhérente à ces mobiles, ni sur les quantités concrètes qui sont le résultat du mouvement imprimé par eux. Le désir d'acquérir la richesse est une force constante, dont l'action croît et décroît en raison directe du degré de sécurité sous l'influence duquel elle s'exerce et de l'inégalité qui existe entre les conditions sociales. Que cette force, outre son caractère de mobile du mouvement économique, ait un autre caractère plus ou moins immoral, par exemple celui de la malveillance, de l'avidité, de l'égoïsme, ou de l'envie; qu'elle soit ainsi de nature à produire, en même temps que la richesse, de mauvais penchants et de mauvaises actions, que la religion et la morale condamnent, c'est fort possible; mais la science économique n'a pas à s'en occuper. La vertu et le vice ne sont pas les quantités concrètes que cette science a pour objet; ce ne sont pas même des quantités, ni surtout des quantités commensurables et homogènes avec la richesse.

La science économique fait pareillement abstraction du caractère plus ou moins contraire à l'ordre moral, ou funeste au bonheur de la société, que peuvent présenter certains résultats du mouvement économique. Elle n'est pas la science de la vie humaine, ou de la vie sociale, ni celle du bonheur social, ni même celle du bien-être matériel des hommes. Elle existerait encore et ne changerait ni d'objet, ni de but, si les richesses, au lieu de contribuer à notre bien-être, n'y entraient pour rien du tout, pourvu qu'elles continuassent d'être produites, de circuler et de se distribuer.

Ainsi, les institutions destinées à satisfaire des besoins purement moraux et intellectuels peuvent rentrer dans le domaine de l'économie politique, si elles absorbent une certaine quantité de produits matériels, ou si elles entravent la production de la richesse, car alors il en résulte un ralentissement appréciable du mouvement économique, notamment de l'accumulation des capitaux productifs, c'est-à-dire une modification des phénomènes qui sont l'objet essentiel de l'économie politique. Mais cette science doit se renfermer, à cet égard, dans le point de vue qui lui est propre, et qui exclut toute appréciation absolue de l'institution dont il s'agit. Quand elle a prouvé qu'une institution est économiquement défectueuse, il n'en résulte pas que cette institution soit absolument mauvaise, ou qu'elle dût nécessairement devenir meilleure par l'application des principes économiques. Dans les institutions destinées à satisfaire des besoins moraux, il s'en faut bien que le caractère économique soit le seul, ou le premier à prendre en considération; mais c'est le seul sur lequel l'économie politique soit appelée à jeter de la lumière, le seul à l'égard duquel on puisse prononcer un jugement d'après les principes de cette science.

Il est à regretter, sans doute, que chacun des problèmes complexes qui intéressent le bonheur, au moins temporel, de l'humanité ne puisse pas être embrassé dans une seule théorie, résolu par une seule formule, ramené à l'application d'une seule loi; mais, tant que cela n'est pas possible, tant que les diverses catégories de phénomènes sociaux nous apparaissent comme essentiellement distinctes les unes des autres, tant que le bien et le beau moral, le droit, la richesse ne sont pas devenus pour notre intelligence des choses homogènes, l'unité des sciences politiques demeure une chimère, dont la réalisation apparente ne peut avoir lieu qu'au moyen d'hypothèses arbitraires ou de théories vagues, formées d'éléments hétérogènes et aboutissant à des conclusions sans portée. Qu'on procède comme Fourier, Saint-Simon, Pierre

Leroux, en supposant l'unité réalisable, et en la fondant, à l'instar des philosophes anciens, sur quelque hypothèse plus ou moins hasardée; ou qu'on se borne, comme le font encore tant de soi-disant économistes, à étudier chaque phénomène dans sa complexité actuelle, en mêlant et confondant tous les caractères qu'ils présentent, tous les principes auxquels ils se rattachent, tous les points de vue sous lesquels ils apparaissent, toutes les questions qu'ils soulèvent, on s'écarte également de la seule voie par laquelle les sciences politiques puissent être poussées en avant; car cette voie, pour les sciences de tout genre, c'est l'étude, spécialisée autant que possible, de chaque sorte de phénomènes, de chaque point de vue distinct sous lequel les faits peuvent être envisagés; c'est, par conséquent, la division et la subdivision du domaine de la science entre autant de sciences distinctes quil y a de catégories d'objets assez hétérogènes entre elles pour justifier logiquement la séparation.

La tendance du progrès scientifique a toujours été de séparer les sciences, non de les confondre; de diviser et subdiviser le domaine de leurs investigations, non d'en faire un seul champ, cultivé par les mêmes mains, suivant les mêmes procédés. N'est-ce pas à cette division du domaine scientifique, autant qu'à l'emploi de meilleures méthodes, que les sciences physiques et naturelles doivent les progrès immenses qu'elles ont faits depuis trois siècles?

## CHAPITRE II.

### BUT ET CARACTÈRE DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE.

L'erreur dans laquelle on est tombé, relativement à l'objet de la science économique, a sa source dans une fausse notion du but de cette science, et en général du caractère des vérités scientifiques. On a mal défini la science, ou mal circonscrit son domaine, parce qu'on lui a faussement attribué un but pratique, parce qu'on s'est imaginé à tort qu'elle devait fournir des règles immédiatement applicables, des préceptes pour le gouvernement d'un Etat et pour l'administration des intérêts sociaux. La science économique a pour but, comme toute autre science, de découvrir des vérités, non de produire un résultat pratique ; d'éclairer les hommes, non de les rendre meilleurs ou plus heureux, et les vérités qu'elle découvre ne sont, ne peuvent être que des théories, ou des jugements fondés sur ces théories, non des règles impératives, non des préceptes de conduite individuelle ou d'administration.

Qu'est-ce qu'une vérité scientifique? C'est l'expression d'une idée, ou d'une loi générale, à laquelle notre intelligence arrive en partant de certaines données fournies par l'observation immédiate. Nous analysons un certain nombre de phénomènes pour en tirer ce qu'ils ont de commun ; puis nous raisonnons d'après ces résultats de l'analyse, pour construire une théorie scientifique. Si nous avons bien observé, si notre raisonnement a été correct, la conséquence est aussi vraie que la donnée générale d'où elle découle, mais elle ne peut l'être davantage, ni d'une autre manière. Or, la donnée générale

n'est pas une réalité; elle n'est qu'une abstraction, au moins dans la plupart des cas. Pour l'obtenir, qu'avons-nous fait? Nous avons dépouillé les phénomènes réels de ce qui les rendait complexes et divers, pour ne voir que ce qu'ils avaient de commun. Le résultat de cette analyse peut donc fort bien ne représenter rien de réel, ne ressembler exactement à aucun des phénomènes complexes de la réalité. Dès lors, la théorie, la loi, que nous construisons d'après ce résultat, peut aussi ne se vérifier dans aucun des faits que nous verrons s'accomplir sous nos yeux. Cette théorie, cette loi n'en sera pas moins une vérité scientifique.

L'observation de plusieurs phénomènes conduit le physicien à reconnaître que les corps sont attirés vers le centre de la terre par une force qu'il nomme la *force de gravitation*. C'est en réunissant par abstraction tout ce qu'il y a de commun dans les phénomènes observés, qu'il s'élève à la conception de cette cause. Une fois arrivé là, il étudie cette cause et il est conduit par le raisonnement à reconnaître que l'action de la force de gravitation doit croître en raison directe des carrés des distances parcourues. Le produit de ce travail est une théorie, la théorie de la gravitation.

L'objet de la science économique, c'est la richesse. Les phénomènes par lesquels se manifestent la production, la circulation et la distribution de cette richesse sont ceux qu'observe l'économiste; les faits généraux qui lui en fournissent l'explication se trouvent dans la nature de l'homme et dans l'organisation de la société. Mais son procédé, pour remonter à la cause des phénomènes et pour trouver, dans cette cause générale, toutes les conséquences qu'elle renferme, est et doit être absolument le même que celui du physicien.

J'observe que l'homme en société se procure, par l'échange, la plupart des choses dont il a besoin; j'étudie un certain nombre de phénomènes de cette espèce, et je suis amené, en les analysant et en considérant ce qui leur est commun, à les expliquer par cette cause, que l'échange est avantageux

aux parties qui le font. Arrivé à ce fait général, que j'adopte comme principe, j'en déduis, par le raisonnement, cette conséquence : que la liberté illimitée du commerce est plus favorable à l'accumulation de la richesse sociale, chez une nation, qu'un système quelconque de restrictions et d'entraves. J'ai ainsi créé une théorie, la théorie du libre échange.

On voit que la marche du théoricien est absolument la même dans les sciences politiques et dans les sciences physiques. Le point de départ est semblable ; les résultats sont de même nature. Mais quelle est la valeur de ces résultats? Quel est le mérite intrinsèque d'une théorie?

La valeur d'une théorie est entièrement logique. Si le principe est vrai et que la déduction soit correcte, on obtient une ou plusieurs vérités, qui s'ajoutent à la masse des connaissances humaines. Voilà le premier et le principal gain du travail scientifique. Quand la science a découvert une vérité, son but est atteint, on n'a rien de plus à lui demander. La valeur intrinsèque d'une théorie dépend donc uniquement de la vérité de son principe et de la rectitude de ses déductions. C'est un produit du raisonnement pur, qui ne peut être jugé que d'après le raisonnement. Attaquer une théorie en alléguant des faits que l'on puise dans la vie réelle et qui paraissent contraires à cette théorie, c'est frapper l'air avec un bâton. Le produit du raisonnement ne saurait être faux que si le raisonnement a été vicieux. S'il a été correct, la vérité du produit est nécessaire, car notre intelligence ne peut point ne pas admettre comme vrai ce qui est la conséquence logique d'un principe vrai.

Vous attaquez la théorie de la gravitation en alléguant que la chute de certains corps graves, tels qu'une plume ou une bandelette de papier, se ralentit évidemment au lieu de s'accélérer à mesure que le corps approche du sol. Voilà, selon vous, un fait directement contraire à la prétendue loi d'accélération que notre physicien a découverte et qu'il nous donne pour une vérité scientifique.

Le physicien vous accordera le fait, mais n'en persistera pas moins à soutenir que sa théorie est vraie, jusqu'à ce qu'on lui prouve qu'il est parti d'un principe faux, ou que, partant d'un principe vrai, il a mal raisonné. Il vous dira que le fait allégué est un résultat complexe de la gravitation et d'une autre cause dont il n'a point embrassé l'action dans sa théorie. La loi qu'il a découverte ne se formule point en ces termes : *que la chute des corps graves s'accélère suivant les carrés,* etc. ; — mais dans ceux-ci : *que l'action de la gravitation va croissant avec la chute suivant les carrés,* etc. — Or, contre cette vérité scientifique, votre objection n'a aucune force; elle porte à faux ; elle n'atteint pas la théorie que vous attaquez, mais une tout autre proposition, que le physicien n'a jamais songé à établir.

Ce serait avec aussi peu de fondement et aussi peu de succès que vous attaqueriez la théorie du libre échange en alléguant que certains pays ont atteint, sous un régime de restrictions et d'entraves, un très-haut degré de prospérité, tandis que d'autres pays, qui jouissaient d'une liberté de commerce comparativement fort grande, sont restés en arrière des premiers dans leur développement économique. On vous répondrait que la prospérité économique est le résultat complexe de plusieurs causes, parmi lesquelles il peut y en avoir de plus puissantes que la liberté. La théorie que vous attaquez n'est point formulée en ces termes, que *le développement économique des sociétés est proportionnel au degré de liberté dont elles jouissent,* mais dans ceux-ci : *que la liberté du commerce est plus favorable à ce développement que les entraves et les restrictions,* vérité contre laquelle votre objection ne saurait avoir aucune force, puisque les faits allégués ne lui sont nullement contraires. Ces faits prouvent seulement que le développement économique est un phénomène complexe, et que, chez les nations signalées par vous comme fournissant une preuve de l'inefficacité du libre échange, l'action de ce principe a été neutralisée par d'autres

causes, telles que la situation géographique, ou l'insécurité résultant de mauvaises lois, qui ont agi en sens opposé.

Il n'y a que deux manières d'attaquer une théorie, savoir : en prouvant que l'opération analytique a été vicieuse, c'est-à-dire que le principe n'est pas vrai ; ou en prouvant que l'opération synthétique a été mal faite, c'est-à-dire que le raisonnement fondé sur le principe n'est pas correct. Ici l'on doit reconnaître que les sciences physiques ont, sur les sciences politiques, un immense avantage, celui de pouvoir recourir à l'expérimentation.

Vous niez la loi de gravitation en alléguant ce fait, que la chute de certains corps est ralentie au lieu d'être accélérée. Le physicien vous répond que ce ralentissement est l'effet d'une autre cause, la résistance de l'air ambiant ; et il le prouve au moyen d'un appareil, qui lui permet de faire tomber dans le vide les objets dont la chute avait été ralentie par cette cause. Au phénomène complexe de la nature, il substitue un phénomène artificiel, dans lequel, la cause perturbatrice étant écartée et celle dont la théorie exprime l'action étant seule agissante, l'effet de cette action se trouve pratiquement constaté.

Le publiciste ne peut jamais expérimenter, car ses instruments seraient des nations, ou des individus, et il ne pourrait les employer à la production d'un phénomène artificiel qu'à l'aide d'un pouvoir absolu qui ne lui appartient nulle part. Il est donc réduit à observer les phénomènes tels que la vie les lui présente, compliqués par l'action combinée de plusieurs causes différentes, presque toujours impropres, par conséquent, à constater d'une manière parfaitement certaine l'existence et l'action d'une de ces causes en particulier. Heureusement, l'expérimentation ne constitue pas la seule démonstration possible d'un principe. Il y a, dans les sciences politiques, plusieurs faits généraux que personne ne met plus sérieusement en question, et que l'on peut regarder comme définitivement acquis à ces sciences, parce que ce sont des faits internes dont chacun a la conscience, ou des faits exter-

nes tout à fait universels et journaliers. De ce nombre est, sans contredit, l'avantage bilatéral des échanges, que j'ai choisi pour exemple dans ce qui précède.

Conclurons-nous de cette complexité des phénomènes sociaux, mise en regard du caractère abstrait des théories, que celles-ci ne sont qu'un vain jeu de l'esprit, sans utilité pour la vie pratique?

Remarquons, d'abord, qu'il y a pourtant quelques phénomènes qui sont produits par une seule cause, à l'égard desquels, par conséquent, nulle opposition ne se manifeste entre les faits et la théorie. Quant aux autres, qu'est-ce qui empêche la science d'étendre ses investigations à toutes les causes agissantes et d'arriver ainsi à des théories que la réalité ne démente plus? Qu'est-ce qui empêche le physicien, par exemple, d'étudier la résistance de l'air ambiant, comme il a étudié la force de gravitation, et de découvrir une nouvelle loi qui, combinée avec la première, formera une théorie complète de la chute des corps graves? L'économiste ne pourra-t-il pas, de son côté, tenir compte de toutes les causes diverses qui concourent au développement économique des sociétés? Le véritable secret de cette opposition qu'on observe entre la science et les réalités de la vie, ce n'est pas que la science soit fausse et vaine, c'est qu'elle est encore incomplète, c'est que ses théories n'embrassent pas encore l'ensemble des causes efficientes de chaque phénomème réel. Mais, dans les questions même à l'égard desquelles la science économique est le plus incomplète, elle n'en éclaire pas moins la pratique, en lui fournissant des principes dirigeants, c'est-à-dire des principes qui, s'ils ne tracent pas une route unique, indiquent du moins la direction qu'il faut suivre. Si elle ne peut pas dire à l'homme d'État : « Faites cela, et non autre chose! Poursuivez tel but, et non tel autre! » elle peut lui dire : « En faisant cela, vous travaillerez à produire tel résultat ; en poursuivant tel but, vous devez employer ou ne pas employer tels moyens. »

A vrai dire, il est rare que la science puisse fournir autre

chose que des principes dirigeants; car, à la complexité des phénomènes réels, qui rend les théories insuffisantes jusqu'à ce qu'elles se soient complétées, vient s'ajouter dans le plus grand nombre des cas la complexité du but que se propose le praticien, la complexité des intérêts auxquels la pratique doit pourvoir. Les applications de la science économique se compliquent en effet presque toujours de questions relatives à des intérêts moraux ou politiques, c'est-à-dire de questions auxquelles, ainsi que je l'ai montré dans le précédent chapitre, cette science doit rester parfaitement étrangère, sous peine de perdre les caractères qui en font une science et de manquer le but que toute science doit se proposer. Qu'il s'agisse, par exemple, d'un impôt, d'un traité de commerce, de l'administration d'une colonie, n'est-il pas évident que le législateur ou l'homme d'État, qui est appelé à résoudre la question posée, ne peut ni ne doit se préoccuper exclusivement des intérêts économiques qui s'y rattachent? N'a-t-il pas d'autres motifs, et de puissants motifs, à considérer et à peser avant de prendre une décision? L'impôt, le traité, l'acte administratif proposé ne peut-il pas être injuste ou impolitique, et doit-on, en vue d'un accroissement de prospérité matérielle, compromettre la morale publique, la tranquillité du pays, sa sûreté intérieure ou extérieure?

Les principes dirigeants, voilà donc le véritable lien qui unit la théorie à la pratique; voilà le pont qui fait communiquer le domaine de la science avec celui de la vie. Les principes absolus de la science deviennent, entre les mains du praticien, des principes dirigeants. Au milieu de tous les intérêts qui se croisent sur la route du législateur et qui le poussent en divers sens, la théorie lui sert de boussole, en lui montrant une direction qu'il ne peut suivre, une ligne droite sur laquelle il ne peut cheminer, mais dont il doit tendre à se rapprocher, et qu'il ne doit jamais perdre de vue, alors même qu'il s'en écarte le plus.

C'est pour avoir mal compris son rôle et avoir voulu con-

server à ses principes, dans l'application, leur caractère absolu, que la science économique s'est décréditée. Elle a voulu rester tout entière dans la sphère des applications, dans le domaine de la vie, et, pour s'y faire accepter, elle s'est affublée de tant de lambeaux empruntés à la réalité, elle s'est embarrassée de tant de faits spéciaux, elle a pris un langage si vague et si diffus, qu'elle est devenue méconnaissable pour ses vrais amis, sans acquérir l'estime de ses ennemis. Elle a eu beau se déguiser pour ressembler à la vie, elle n'a réussi qu'à se mutiler, à entraver sa marche, à se rendre incapable de remplir son véritable rôle. Les hommes frivoles et les praticiens peu éclairés ont persisté plus que jamais à opposer la pratique aux théories, à dire de toutes les vérités auxquelles la science s'était laborieusement efforcée de donner un caractère absolu : « Ceci est vrai en théorie, mais faux en pratique. » Propos absurde, puisqu'il suppose que les résultats de la pratique sont des vérités, ou ceux de la science, des réalités; que la pratique est une science, ou que la théorie est un art. Ce qui est réellement contraire à la théorie, c'est la routine et l'empirisme. Mais pourquoi? Parce que la routine et l'empirisme sont aussi des principes dirigeants, des conseils.

Vous devez marcher dans les ténèbres vers un but placé à une certaine distance de vous, sur un terrain inégal et parsemé d'obstacles. Deux personnes vous viennent en aide et promettent de vous tirer d'embarras. L'une d'elles vous offre à cet effet un flambeau, qui, en éclairant le terrain sur lequel vous marcherez, vous permettra de choisir votre route, d'apprécier la hauteur des obstacles ainsi que la profondeur des enfoncements, et de tourner ceux que vous ne pourrez pas franchir. L'autre personne vous donne des conseils. « A quoi bon, dit-elle, vous charger de ce flambeau, qui sera pour vous un embarras de plus? Avancez en tâtonnant! D'autres ont fait ce chemin avant vous et sont arrivés au but. Si le tâtonnement vous paraît pénible, suivez la direction que leurs pas

ont tracée. Vous n'aurez pas besoin de voir clair pour choisir la route qu'ils ont aplanie, foulée de leurs pieds et débarrassée des obstacles qui l'encombraient. »

La pratique, placée entre un flambeau et un conseil, est seule agissante. Elle marche à un but sur le chemin de la vie. Qu'elle y marche en s'éclairant du flambeau et en négligeant le conseil, ou en refusant le flambeau pour suivre le conseil, son résultat est toujours une distance parcourue, c'est-à-dire une chose qu'on ne saurait considérer comme l'antithèse ni d'un flambeau, ni d'un conseil ; tandis qu'il y a sans contredit antagonisme entre le flambeau et le conseil, puisqu'ils s'excluent l'un l'autre. On ne saurait trop le répéter, c'est en conservant à la science son véritable caractère, qu'on lui assure une juste part d'influence sur les réalités. Qu'elle arrive par l'observation ou l'analyse à des principes certains; qu'elle déduise de ces principes, par un raisonnement sévère et correct, des conséquences bien formulées; qu'elle emploie un langage constamment clair et précis; voilà son rôle. Mais qu'elle ne prétende point se mêler ou se substituer à la vie, en produisant des principes absolus, des préceptes immédiatement applicables, des institutions toutes faites. La pratique ne lui empruntera jamais que des principes dirigeants; or, plus les théories seront simples et austères, plus les résultats de la science auront le caractère de vérités scientifiques, mieux la pratique sera disposée à les lui emprunter, et mieux aussi elle pourra s'en servir. Ce qu'il lui faut, c'est une ligne droite, unique, facile à voir et à reconnaître de loin comme de près, plutôt qu'une ligne courbe, sinueuse et fractionnée, dont la direction change à chaque instant.

L'autorité de la science gît tout entière dans la nature des vérités qu'elle proclame, dans leur caractère théorique, abstrait, indépendant de la réalité. Dès qu'une théorie aspire à se transformer en règle pratique immédiatement applicable, elle perd précisément ce qui lui donnait de la valeur, car elle ne peut subir une telle transformation sans admettre des

éléments qui échappent à toute loi, à tout procédé généralisateur, à tout calcul.

La science et la vie sont deux domaines qui, pour produire chacun les meilleurs fruits possibles, doivent être distincts et séparés l'un de l'autre. Les lumières de la science peuvent éclairer la vie; mais c'est à condition de planer au-dessus et de ne jamais descendre au niveau de la réalité, dont les ombres mouvantes couperaient et intercepteraient de mille manières les rayons lumineux de la science. Je ne prétends pas que l'économiste doive s'abstenir d'étudier et de résoudre des questions complexes, encore moins qu'il soit incapable d'agir comme praticien. Je dis seulement que ces points de vue si distincts et ces rôles si différents doivent demeurer séparés dans le travail du penseur et dans l'action du praticien.

Les idées n'ont jamais plus de puissance que sous leur forme la plus abstraite. Les idées abstraites ont plus remué le monde, elles ont causé plus de révolutions et laissé plus de traces durables que les idées pratiques.

---

## CHAPITRE III.

### DE L'APPLICATION DES THÉORIES ÉCONOMIQUES.

Les phénomènes de production, de circulation et de distribution qu'embrasse la science économique sont ceux qui se réalisent dans toutes les sociétés politiques régulières, sous l'influence d'un principe de droit commun à ces sociétés.

Partout où le droit commun sera consacré et garanti sous sa forme la plus générale, les phénomènes dont il s'agit se manifesteront certainement et seront régis par les mêmes lois scientifiques. Mais l'action de ces lois et les résultats de cette action subissent nécessairement l'influence des actes par lesquels le gouvernement de chaque société modifie tantôt le principe général de la propriété, tantôt les divers rapports qui en proviennent. Il est donc possible de distinguer, dans la science économique, deux parties : l'une générale et purement spéculative, qui ne vise qu'à établir les théories, les lois scientifiques de la production, de la circulation et de la distribution des richesses ; l'autre spéciale et critique, ayant pour objet l'application de ces lois aux phénomènes concrets qui résultent de l'intervention de l'État dans le développement économique de la société.

Cette division n'est point absolument de rigueur, puisque l'on peut aussi bien étudier chacun des actes d'intervention en traitant du phénomène général auquel il se rattache, ainsi que l'ont fait jusqu'à ce jour la plupart des économistes. Mais, sans attacher à cette classification plus d'importance qu'elle n'en mérite, je la crois utile, ne fût-ce que pour dé-

gager l'exposition proprement dite de la science, cette partie qui doit être essentiellement théorique, de discussions auxquelles il est difficile de conserver ce caractère. L'action directe que peut exercer l'Etat sur le développement économique touche à tant de graves intérêts présents, elle soulève tant de questions dont l'esprit de parti s'est déjà emparé, que les économistes ont rarement résisté, en traitant un pareil sujet, aux entraînements de la polémique et se sont rarement abstenus d'argumentations plus ou moins passionnées, qui, étant mêlées à leur exposition des vérités générales de la science, en altèrent l'impartialité et en diminuent par conséquent l'autorité. Je n'ai pas besoin de citer des exemples à l'appui de cette observation ; il suffit d'ouvrir les ouvrages d'Adam Smith et de Jean-Baptiste Say pour en trouver de frappants. Là où de tels maîtres ont failli, que doit-on attendre des auteurs de second et de troisième ordre?

A cette classification, je rattache une terminologie, que je regarde aussi comme convenable, quoique je sois prêt, d'ailleurs, à en faire aussi bon marché que de la classification elle-même. Je réserve le nom de *science économique* pour cette partie générale et purement théorique qui recherche et constate les lois du développement économique de la société, et j'appelle *législation économique* celle qui a pour objet l'application de ces lois aux actes d'intervention de l'Etat. Habitué à cette classification et à cette terminologie par vingt-cinq années d'enseignement public, je les adopte dans cet écrit, non en vue de les recommander aux économistes qui le liront, ni avec l'espérance de les faire prévaloir sur d'autres habitudes ou sur d'autres idées, mais uniquement pour mon propre usage et ma propre satisfaction. Je prends cette liberté parce que l'expérience m'a rendu certain qu'il n'en peut résulter aucun inconvénient pour mes lecteurs, aucune obscurité, aucune confusion dans les idées qu'ils se feront de la science économique d'après mon livre. C'est un simple cadre, qu'ils pourront rejeter s'il ne leur plaît pas et remplacer par un

autre, sans que le tableau encadré en souffre le moindre dommage.

Les actes dont s'occupe la législation économique ou l'économie politique appliquée sont de diverses espèces, qu'il importe de distinguer, parce que l'application de la science n'aboutit pas pour toutes à des résultats d'une égale portée.

Il n'est presque pas une loi, pas une mesure administrative, qui n'ait quelque influence, directe ou indirecte, sur la production ou sur la distribution de la richesse. La moindre disposition d'une loi de procédure ou d'un règlement sur la voirie peut agir sur le degré de sécurité dont jouissent les propriétaires ou les capitalistes, et par conséquent avoir pour résultat de stimuler ou de ralentir la production. Mais, tandis que ces actes ont un but étranger au développement économique et n'agissent qu'indirectement sur la production de la richesse, il en est d'autres qui ont précisément pour but d'exercer une action directe sur le développement économique, d'autres encore qui exercent une telle action dans un but non économique.

Les plus importants de ces actes, au point de vue de la science économique, sont évidemment ceux qui ont pour but avoué d'agir directement sur les phénomènes dont s'occupe cette science. On peut les grouper sous deux chefs principaux, les uns ayant pour but de favoriser l'accroissement de la richesse, ou d'en diriger la production, tandis que les autres aspirent à modifier la distribution de la richesse; et l'on peut encore subdiviser le premier groupe, en distinguant les actes qui agissent directement sur la production ou sur l'épargne, de ceux qui n'atteignent leur but qu'en réglant la circulation.

A cette première classe d'actes, ayant pour caractère commun d'aspirer à un but économique, appartiennent, par exemple, les monopoles industriels accordés par l'État, les lois et règlements compris sous le nom générique de système protecteur, la charité officielle, la détermination légale du taux de

l'intérêt, etc. Mais les monopoles et le système protecteur, qui ont pour but de favoriser la production, appartiennent au premier groupe, tandis que la charité officielle et les lois contre l'usure, qui aspirent à modifier la distribution, appartiennent au second.

Les monopoles diffèrent à leur tour du système protecteur en ce qu'ils agissent directement sur le travail économique, puisqu'ils interdisent partiellement certaines branches de ce travail, tandis que le système protecteur n'agit sur la production que par l'intermédiaire de la circulation, c'est-à-dire en interdisant une certaine catégorie d'échanges internationaux.

L'application de l'économie politique aux actes de toute espèce par lesquels l'Etat peut influer sur la marche du développement économique doit d'abord consister à déterminer cette influence et à l'expliquer d'après les théories économiques. Une fois ce premier pas accompli, et seulement alors, la marche du raisonnement doit se ressentir des différences que je viens de signaler.

S'agit-il, en effet, d'un acte ou d'une série d'actes dont le but est de produire un certain résultat économique? Il est évident que le travail scientifique par lequel on arrive à constater l'action exercée constate par cela même que le but proposé sera ou ne sera pas atteint. Il aboutit donc à un jugement complet sur les actes en question; il autorise pleinement l'économiste à déclarer de tels actes mauvais et à les blâmer sans réserve, s'ils ne sont pas de nature à produire l'effet en vue duquel ils ont lieu, à conduire au but qui seul les a motivés.

Vous accordez une prime à l'exportation de certains produits de l'industrie nationale, dans le but unique de favoriser l'accroissement de la richesse du pays. Si, en analysant l'effet de cette mesure, je démontre que, loin de conduire au but que vous vous proposez, elle agit en sens contraire et qu'elle tend à ralentir l'accroissement de la richesse, rien ne m'em-

pêche plus de la condamner définitivement ; car elle n'avait qu'un but, et ce but sera manqué ; elle n'était justifiable que dans une certaine hypothèse, et cette hypothèse est entièrement fausse. Par quelles considérations, sous quels prétextes, en vertu de quels principes pourrait-elle encore être défendue?

Vous fixez légalement le taux de l'intérêt, dans le but unique de favoriser les emprunteurs, de faciliter l'accès du capital à ceux qui en ont besoin. Si je prouve que cette fixation légale produit un résultat directement opposé à celui que vous vouliez obtenir, qu'elle nuit aux emprunteurs et rend la circulation du capital plus difficile, j'aurai prouvé, par cela même, que votre loi est détestable, puisque le seul motif qui pouvait la justifier est une erreur.

Est-ce à dire que, dans les deux cas dont je viens de parler, l'économie politique, si la loi dont il s'agit est une loi déjà en vigueur et non simplement proposée, donne le précepte absolu de l'abroger sans retard ? Non ; parce que toute loi, bonne ou mauvaise, crée avec le temps des opinions, des habitudes et surtout des intérêts, qui peuvent en rendre l'abolition brusque et immédiate dangereuse ou difficile. C'est là une question de pratique sur laquelle je n'ai pas, moi économiste théoricien, d'avis à émettre, ni de conseil à donner, car elle se complique de considérations morales et politiques étrangères à la science que je professe. En déclarant votre loi mauvaise, cette science n'est pas sortie de son domaine; elle en sortirait en vous prescrivant un mode quelconque d'action, propre à mettre la réalité d'accord avec le jugement théorique.

Mais lorsqu'il s'agit d'actes qui n'ont pas un but économique, la portée du résultat scientifique est nécessairement plus restreinte encore. Le jugement que la science prononce ne peut plus être ici qu'un jugement conditionnel, hypothétique, limité par des réserves plus ou moins nombreuses.

Ces actes, ainsi que je l'ai déjà dit, sont de deux espèces.

Digitized by Google

Les uns exercent une action directe sur les phénomènes économiques : action notoire et avouée, bien qu'elle ne soit pas le but en vue duquel l'État intervient. Cette première catégorie comprend les lois et les mesures fiscales, c'est-à-dire l'impôt sous toutes ses formes, en tant du moins qu'il a un but purement fiscal. Les autres, qui n'ont pas plus que les premiers un but économique, n'exercent pas même une action directe sur le mouvement de la richesse. A cette seconde catégorie appartiennent les lois et mesures diverses qui ont pour but de pourvoir aux intérêts moraux de la société, ou de développer et de perfectionner l'organisme politique par lequel les droits sont garantis et les besoins les plus généraux de la société sont satisfaits.

L'action directe qu'exercent les lois fiscales sur la production et sur la distribution de la richesse constitue sans contredit un problème d'économie politique, un problème qui appartient exclusivement à cette science et qui ne peut être résolu que par elle. En expliquant l'action directe dont il s'agit, en la rattachant à des principes généraux, en construisant ainsi une théorie de l'impôt, l'économie politique ne sort donc pas de son domaine ; elle ne s'écarte ni de son objet, qui est la richesse, ni de son but, qui est la vérité scientifique. S'ensuit-il qu'elle ait mission pour juger de toutes pièces une loi ou une mesure fiscale, pour approuver ou condamner absolument un impôt, comme elle approuve ou condamne une loi destinée à favoriser la production ou à corriger la distribution de la richesse? Non, parce que l'impôt n'a pas une destination de ce genre ; son but n'est pas dans l'action qu'il peut exercer sur la richesse.

Le but de l'impôt est de procurer à l'État un revenu, de mettre ainsi à la disposition du gouvernement de l'État les moyens matériels dont il ne saurait se passer. Or, la question de savoir si ce but sera rempli par tel impôt n'est évidemment pas du ressort de l'économie politique. L'étendue actuelle des besoins de l'État, celle des ressources qu'il pourra trouver

dans la fortune des contribuables, sont des faits réels, concrets, dont l'appréciation ne dépend point des théories économiques, ou ne s'y rattache que très-incomplétement. Le but de l'impôt est tout entier dans son résultat fiscal, dans son produit, et ce but ne saurait être rempli que par un prélèvement opéré sur les revenus des contribuables, c'est-à-dire par la soustraction d'une partie de cette richesse qui est produite annuellement et répartie entre les divers membres de la société, pour être consommée par eux productivement ou improductivement. La forme de ce prélèvement peut influer, sans doute, sur l'importance de la soustraction qui en résultera et du ralentissement qui sera ainsi occasionné dans la marche progressive du développement économique; mais, entre deux formes de prélèvement, la meilleure, à ce point de vue économique, ne sera pas nécessairement la meilleure au point de vue fiscal, c'est-à-dire la plus propre à fournir le produit qu'exigent les besoins actuels de l'État.

Le jugement de la science économique ne pourra donc, en pareille matière, se formuler que de cette manière : entre les impôts également propres à remplir un certain but fiscal, celui-ci doit être préféré aux autres, celui-là est le plus mauvais de tous, etc. ; et encore faudra-t-il réserver, dans l'application d'un tel jugement, les considérations politiques et morales, qui, dans les questions pratiques, ont évidemment le pas sur les intérêts économiques, un projet d'impôt immoral ou impolitique devant toujours être repoussé, quels qu'en puissent être le mérite économique et le produit fiscal.

Cependant, il faut bien reconnaître que, dans la plupart des questions fiscales pratiques, aucun intérêt moral ou politique ne se trouve engagé, tandis que l'intérêt économique a une importance majeure, au point de vue même des besoins de l'Etat. En effet, un impôt économiquement mauvais est presque toujours une faute, commise en faveur du présent, mais au préjudice d'un avenir tellement prochain qu'il se confond avec le présent. Ce n'est pas dans vingt ans, ni dans

dix ans, c'est dès l'année suivante, quelquefois plus tôt encore, que la richesse sociale, étant ménagée par un impôt mieux assis ou mieux réparti, eût augmenté les revenus de l'État, en rendant plus féconde la source qui les lui fournit.

A l'égard des actes de la dernière catégorie, au contraire, l'intérêt économique est le plus souvent d'une importance décidément secondaire, tandis que de très-graves intérêts politiques et moraux s'y trouvent presque toujours engagés. Les lois qui établissent certains jours fériés, celles qui règlent l'exercice des industries dangereuses ou incommodes, celles qui organisent l'instruction publique, le culte d'une religion d'État, la force armée, les corps judiciaires, etc., ont, sans contredit, leur côté économique, leur part d'influence dans le développement de la richesse sociale; mais quel homme d'Etat, quel législateur, pour peu qu'il comprenne sa mission, osera jamais, en proposant ou en décrétant de telles lois, se préoccuper exclusivement de leurs résultats économiques, et faire prévaloir les intérêts matériels qui s'y rattachent sur les intérêts politiques et moraux que ces lois ont en vue et auxquels, avant tout, elles sont destinées à pourvoir?

Si quelques économistes, haut placés par leur savoir et par leurs travaux, sont tombés dans de pareilles erreurs [1] en appliquant leurs doctrines économiques, cela prouve seulement que ces hommes étaient dénués de ce qu'on nomme le sens politique, c'est-à-dire de cette faculté qui fait apprécier à leur juste valeur les divers éléments que fournissent, pour la solution des questions pratiques, l'état présent d'un peuple et l'histoire de son passé. La science elle-même ne doit pas

[1] J.-B. Say y tombe souvent; par exemple, dans le chapitre de son *Cours* où il condamne d'une manière absolue toute l'organisation judiciaire de la France, par le seul motif qu'elle serait moins coûteuse si la libre concurrence y était introduite. Je regrette d'ajouter que le défaut de sens politique se fait sentir plus ou moins dans toutes les productions de l'école dont cet écrivain a été le chef.

être rendue responsable de ces aberrations, qui deviendront évidemment de plus en plus rares, à mesure que l'économie politique sera plus généralement cultivée, et surtout enseignée dans un esprit plus scientifique.

En Italie, en France, en Angleterre, l'économie politique a été, dès le principe, une science d'opposition, un sujet favori de polémique, pour les hommes qui, à tort ou à raison, combattaient les gouvernements et leur résistaient. En Allemagne, elle a commencé par être une science gouvernementale, une science à l'usage de l'administration. De ces deux origines différentes il devait résulter, et il est résulté, en effet, une tendance commune à empiéter sur les questions administratives et politiques, à étendre le domaine de la science économique au delà des limites dans lesquelles il convient de le renfermer.

Lorsqu'on écrit dans un esprit d'opposition ou dans un esprit gouvernemental, on ne peut guère traiter que des questions complexes, car ce n'est pas à des vérités abstraites, c'est à des vérités concrètes qu'on aspire, à des conclusions pratiques, à des applications immédiates ; on veut démontrer la convenance absolue de telle loi, de tel acte administratif, de telle proposition, ou le contraire.

L'économie politique, traitée dans un esprit et dans des vues d'opposition, devient, en outre, une cause à défendre, et cette défense prend facilement les dimensions, le langage, la forme, les allures d'un plaidoyer. L'économiste n'aspire plus à convaincre, par une déduction sévèrement logique et à force de méthode et de clarté, les esprits sérieux et les intelligences développées : il parle au grand public, dont le suffrage lui est nécessaire pour triompher, c'est-à-dire à un public où les esprits frivoles et les intelligences peu cultivées forment une immense majorité. Il ne lui suffit pas, d'ailleurs, que la vérité doive un jour prévaloir sur l'erreur, ni que la science, dans l'opinion des juges compétents, ait fait un pas en avant ; non, il veut l'emporter sur des adversaires, mettre

fin à des abus, obtenir une réforme, atteindre enfin un but pratique et prochain, et pour cela il doit mettre en jeu les intérêts, les sentiments, les passions des hommes qui suivent son parti et de ceux qui n'ont pas encore d'opinion arrêtée. De là, un langage, une méthode, une manière d'argumenter, de diviser son sujet, de grouper et d'enchaîner ses idées, qui s'écartent plus ou moins de cette précision et de cette marche logique dont la science a surtout besoin.

Les caractères généraux que je viens de signaler sont encore très-sensibles dans l'ouvrage d'Adam Smith. « L'économie politique, dit-il dans l'introduction de son quatrième livre, se propose deux objets : premièrement, de procurer au peuple d'abondants moyens de subsister, ou plutôt de le mettre en état de se procurer lui-même cette abondance ; secondement, de procurer à l'Etat un revenu suffisant pour les services publics. Elle se propose à la fois d'enrichir le peuple et le souverain. » Il assignait donc à la science un but pratique ; il en faisait un art.

Mais Adam Smith était un savant, un professeur de philosophie, c'est-à-dire un homme dont l'esprit s'était familiarisé avec le langage et les méthodes scientifiques, et il avait enseigné ses doctrines comme branche de la philosophie morale avant d'écrire son ouvrage. D'ailleurs, l'opposition avait, en Angleterre, des organes constitutionnels ; beaucoup d'hommes très-éclairés, des hommes d'élite la représentaient dans le Parlement ; et cette opposition parlementaire, sincèrement attachée à la constitution du pays, à sa forme de gouvernement, à la plupart de ses vieilles institutions, ne se séparait du gouvernement que sur des questions secondaires de législation et d'administration. Adam Smith se trouvait donc mieux placé que ne l'étaient alors, que ne le sont même encore aujourd'hui la plupart des économistes du continent, pour renfermer son sujet dans les limites d'une pure science et pour le traiter dans un esprit scientifique. C'est ce qu'il a fait dans les deux premiers livres de ses

*Recherches sur la richesse des nations,* et c'est en cela surtout qu'il me paraît avoir rendu à la science un éminent service. Tout ce qu'il y avait de nouveau et d'essentiel dans sa doctrine aurait difficilement imprimé à l'économie politique la marche progressive qu'elle a suivie depuis lors, s'il n'avait pas montré en même temps la voie qu'il fallait prendre, la seule voie qui pût conduire à de nouveaux progrès, la voie par laquelle il avait dû passer lui-même pour découvrir les vérités nouvelles qu'il enseignait. C'est en ce sens surtout qu'on peut considérer Adam Smith comme le fondateur d'une école, de cette école anglaise, à laquelle la science est redevable de presque tous les théorèmes importants dont elle s'est enrichie depuis le commencement de ce siècle.

Les économistes français du dix-huitième siècle faisaient aussi de l'opposition, mais dans des conditions fort différentes de celles où s'était trouvé Adam Smith. Tout était mauvais dans le gouvernement de la France, tout était vicieux en principe, corrompu et abusif dans la pratique; en même temps, comme l'opposition n'avait pas d'organe constitutionnel, il fallait qu'elle cherchât un appui dans l'opinion publique, c'est-à-dire parmi les hommes du monde et les gens de lettres qui formaient alors cette opinion. De là l'extension absurde que ces économistes donnaient à leur science et le langage déclamatoire, passionné, ambitieux, qui caractérise la plupart de leurs productions, notamment celles de Mirabeau, de Dupont (de Nemours), de Mercier de La Rivière. Pour cette école, l'objet de l'économie politique était le bonheur de l'humanité, pas moins que cela! Il n'y a pas une question de politique ou de législation générale qu'ils n'y fassent entrer et qu'ils ne trouvent moyen de rattacher à leur principe économique, c'est-à-dire à l'erreur fondamentale qui est la base de leur système.

Après la grande révolution de 1789, les luttes politiques ont toujours plus ou moins présenté, en France, le caractère qu'elles avaient eu auparavant; le principe du gouvernement

y a toujours été mis en question; l'opposition de chaque époque y a toujours aspiré, plus ou moins ouvertement et directement, à renverser le gouvernement qu'elle attaquait, à détruire la constitution en vertu de laquelle ce gouvernement exerçait le pouvoir. Sous Napoléon Ier, sous la Restauration, sous Louis-Philippe, les principes économiques continuèrent donc à n'être que des armes au service d'une cause qui embrassait bien d'autres questions et touchait à bien d'autres intérêts.

En France, d'ailleurs, les sciences politiques ont eu beaucoup à souffrir de ce que les hautes études et les corps savants avaient été organisés par l'État, ou sous son contrôle direct, à une époque où ces sciences naissaient à peine et où le gouvernement, qui avait des motifs pour en redouter l'essor, avait aussi le pouvoir de l'arrêter. C'était déjà un fait grave que l'Académie, créée en 1666 par Colbert sous le nom d'*Académie des sciences*, ne pût et ne dût embrasser aucune des sciences qui ont pour objet les phénomènes sociaux, les manifestations collectives de la vie humaine. Cela suffisait, dans un pays où la cour et le monde officiel exerçaient une influence décisive sur la langue et les mœurs nationales, pour enlever le nom de *sciences* à toute cette catégorie importante de connaissances à laquelle appartient l'économie politique. Par là, surtout, les hommes qui eussent été disposés à étudier ces sciences exclues et à les cultiver pour elles-mêmes, dans un esprit vraiment scientifique, se trouvaient privés de toutes les récompenses, lucratives ou honorifiques, propres à les pousser dans cette voie. Dès lors la science économique ne pouvait surgir en France qu'à l'occasion de questions pratiques plus ou moins complexes, ni se développer que dans des écrits inspirés, soit par le besoin de défendre certains intérêts, soit par une vague aspiration à des réformes générales dont l'ordre social tout entier réclamait l'application.

La réorganisation, sous le Consulat, de l'Institut et de

l'Université, où le nom de *sciences* fut exclusivement réservé aux sciences mathématiques, physiques et naturelles, acheva de dessiner la position de l'économie politique en France. Pour les hommes politiques, c'était un arsenal de polémique, une doctrine d'opposition; pour le public éclairé en général, c'était l'ensemble des raisonnements et des spéculations applicables aux questions qui concernent le bien-être et le progrès des sociétés. Etudiée superficiellement par quelques jeunes gens qui aspiraient à s'occuper pratiquement de législation et d'administration, elle était repoussée par les gens du monde comme littérature ennuyeuse, par les savants comme manquant des caractères les plus essentiels d'une vraie science.

En Italie, l'opposition des économistes avait, comme en France et bien plus qu'en France, tout à critiquer, tout à réformer, parce que l'organisation politique y était vicieuse, radicalement vicieuse, et cela depuis des siècles. Mauvaise législation, mauvaise administration, mauvaise justice, domination étrangère, absence totale de garanties constitutionnelles, voilà le résumé des maux qui étaient devenus endémiques dans ce beau pays depuis le règne de Charles V. Comment aurait-on pu étudier froidement et scientifiquement les questions économiques en présence de spoliations et de brigandages auxquels la rapacité avait autant de part que l'ignorance, ou analyser patiemment les manifestations d'une vie sociale qui ressemblait à une longue agonie? De là cette sentimentalité qui respire souvent dans les écrits des économistes italiens antérieurs au dix-neuvième siècle; de là cette étendue illimitée, ou vaguement limitée, qu'ils assignent au domaine de la science et ce mélange continuel de considérations morales dont ils embarrassent leurs analyses.

Au surplus, l'esprit gouvernemental n'est pas plus que l'esprit d'opposition celui qui doit présider aux investigations scientifiques. La preuve en est dans les travaux des économistes allemands.

Il y avait, depuis la fin du moyen âge, dans la plupart des Etats de l'Allemagne, une *Chambre* chargée de l'administration des domaines et régales, formée à l'instar de la *Chambre aulique* de Vienne, et dans les mains de laquelle s'étaient concentrées peu à peu diverses branches de la police et de l'administration publique. C'était un collége de hauts fonctionnaires, à la fois délibérant, jugeant et agissant, auquel ressortissaient toutes les questions économiques et financières, et qui, depuis que les assemblées d'Etats étaient tombées en désuétude, avait vu de jour en jour s'accroître sa compétence et son autorité. De là le nom de *sciences camérales*, sous lequel on désigne en Allemagne les connaissances diverses dont s'étaye l'art de l'administration. Dès le commencement du dix-huitième siècle, il existait dans plusieurs Universités des chaires spéciales pour l'enseignement de ces sciences, et aujourd'hui elles forment souvent, comme à l'Université de Tubingue, une Faculté à part, distincte de la Faculté de droit.

Ce fut ainsi, comme science camérale, c'est-à-dire comme une branche de l'art d'administrer, que l'économie politique fut d'abord étudiée en Allemagne, et les économistes allemands ont presque tous été, jusqu'à la fin du siècle dernier, des *caméralistes*, c'est-à-dire des professeurs de *caméralistique*, tels que Gasser, Dithmar, Yung, Roessig, Schmalz, etc.

Envisagée comme un art et comprenant dans son domaine beaucoup de questions qui appartenaient à la police ou à l'art financier, la science économique ne pouvait que languir, et nous voyons les économistes allemands se traîner à la remorque des mercantilistes de l'Italie, puis des physiocrates de la France, jusqu'à l'époque où la révolution de 1789 d'un côté, l'école philosophique de Kant d'un autre, vinrent donner une impulsion puissante à l'étude des sciences morales et politiques, en faisant descendre cette étude des régions gouvernementales où elle avait été jusqu'alors concentrée, et en attirant dans cette direction la foule des intelligences d'élite qui peuplaient les Universités.

Une fois ce mouvement imprimé, ce n'était pas chez un peuple si laborieux, si porté vers les spéculations scientifiques, doué d'ailleurs au plus haut degré de la faculté d'abstraction et de l'esprit d'analyse, que pouvait se maintenir, au moins en théorie, le synerétisme qui avait retardé jusqu'alors les progrès de la science économique. Les économistes allemands de ce siècle distinguent généralement et traitent à part, sous le nom de *Volkswirthschaft*, une science qui est vraiment l'économie politique, c'est-à-dire qui a pour objet les phénomènes économiques, et qui n'aspire qu'à expliquer ces phénomènes en constatant les lois qui les régissent. Mais l'organisation établie et les habitudes qu'elle a formées conservent leur empire malgré la logique, et cette science pure n'est jamais envisagée, de la part de ceux même qui la distinguent et la caractérisent le plus nettement, que comme la partie générale et en quelque sorte l'introduction d'une science plus étendue, qui comprend l'art d'administrer, l'art d'enrichir la société et le gouvernement, l'art de rendre un pays puissant et prospère. Cette manière de voir devait exercer, elle a exercé en effet une influence fâcheuse à plusieurs égards sur l'étude et l'enseignement de l'économie politique. Le perfectionnement de l'art d'administrer, par conséquent celui de la vie sociale, continue d'être, aux yeux des économistes allemands, le but principal de leurs investigations et de leurs travaux ; ils ne le perdent jamais de vue et lui consacrent la meilleure part de leurs veilles et de leurs méditations. Or, c'est un but complexe, à l'accomplissement duquel beaucoup d'autres connaissances doivent concourir, et que les législateurs, les ministres, les hommes politiques ont seuls mission d'embrasser dans sa généralité sur le terrain de la pratique. L'économiste allemand persiste à renfermer ce but tout entier dans les limites de sa science et se croit par conséquent appelé, comme savant, comme économiste, à résoudre tous les problèmes plus ou moins complexes dont ce but implique la solution ; il s'obstine à faire une science de

ce qui n'est et ne peut jamais être qu'un art, ou un ensemble de plusieurs arts.

Cette seule erreur, de confondre une science avec un art, suffit pour égarer complétement l'esprit le plus sagace. Rien n'est plus contraire à l'esprit d'analyse, par conséquent aux progrès de toute science, qu'une telle erreur sur le but et les limites de la spéculation scientifique. L'économiste qui assigne un ou plusieurs buts pratiques à ses investigations se laisse inévitablement détourner par ces feux follets du chemin de la vérité. Quand on voit un auteur débuter, comme le fait M. de Sismondi, par définir l'économie politique *une branche de l'art de gouverner,* on peut être certain d'avance qu'il s'égarera dans une fausse voie pour n'en plus sortir. On pourrait avec autant de raison appeler la physique et la chimie des branches de l'art de gouverner, parce que l'administration est quelquefois appelée à faire des appréciations de ces sciences.

Assurément, dans toutes les directions de l'activité intellectuelle, la science ne naissant et ne se développant qu'après l'art, l'économie politique, de même que les autres sciences, a dû commencer par être un art. Mais les tendances que je viens de signaler ont retardé une transformation qui aurait dû s'opérer depuis longtemps, et pour laquelle l'esprit humain était parfaitement préparé. Si l'économie politique avait pu être étudiée et cultivée dès ses premiers commencements sans aucune vue d'application immédiate et sans aucune préoccupation politique, elle se serait partout élevée, depuis un siècle peut-être, à l'état de pure science.

---

## CHAPITRE IV.

### UTILITÉ DES CONNAISSANCES ÉCONOMIQUES.

La plupart des auteurs qui exposent d'une manière plus ou moins approfondie l'ensemble d'une science quelconque s'efforcent de démontrer, ou affirment simplement comme une chose non contestée, que la connaissance des vérités qu'ils enseignent est d'une utilité générale, et sur ce point ils ont tous raison. Ne fût-ce que par l'exercice qu'elle donne aux facultés actives, à l'attention, à la mémoire, à l'esprit d'analyse, au jugement, l'étude d'une science est profitable aux personnes mêmes qui ne seront jamais appelées à en faire l'application dans leur intérêt, ni dans celui de la société. D'ailleurs, il y a une telle connexion entre les branches diversesdes connaissances humaines, que chacune d'elles fournit des directions précieuses pour l'étude et même pour l'application de toutes les autres.

Combien à plus forte raison n'est-on pas fondé à revendiquer le mérite d'une utilité générale pour la connaissance de vérités qui sont d'une application journalière, dans la vie privée aussi bien que dans la vie publique! De cela seul que la science économique explique la composition et le jeu de cet organisme compliqué, par le moyen duquel s'accomplit le développement matériel des sociétés humaines, on peut conclure que chaque membre d'une telle société est intéressé à connaître cette science. N'occupe-t-il pas en effet une place déterminée, ne joue-t-il pas un certain rôle dans l'organisme de la société à laquelle il appartient? Peut-il lui être indif-

férent de savoir ou d'ignorer ce qui caractérise cette place et ce rôle dans le présent, ce qui peut les modifier dans l'avenir, comment le développement général peut influer sur sa position individuelle, et comment son activité individuelle peut à son tour réagir sur le développement général?

Cette utilité générale des connaissances économiques est particulièrement évidente à une époque où la somme des avantages qu'un homme retire de l'état social est presque entièrement déterminée par sa position économique; or, tel est, sans contredit, tel sera de plus en plus le caractère du stage de civilisation dans lequel nous sommes entrés. Il y avait, dans les stages antérieurs, des positions irrévocablement déterminées par le droit et conférant, à ceux qui les occupaient, des distinctions, un pouvoir, des priviléges, qui ne dépendaient point de leur position économique. Le seigneur, le serf, le bourgeois, l'homme lettré conservaient leurs positions relatives, soit entre eux, soit à l'égard de la communauté et de l'Etat, en dépit de tous les changements que pouvait subir leur situation de fortune. Aujourd'hui, c'est la fortune presque seule qui fait les grands seigneurs; par elle on voit s'élever à ce rang l'homme de lettres, le bourgeois, l'artisan, le paysan; sans elle, les titres, les talents, le savoir, la vertu ne donnent qu'une position sociale équivoque, aussi dénuée d'importance réelle que d'éclat. Jamais, donc, l'étude des lois qui gouvernent la distribution et le développement des diverses positions économiques n'a été plus intéressante ni plus utile.

Il n'est pas un membre de la société qui, même dans sa vie privée, n'ait souvent besoin de lumières que la science économique seule peut lui fournir.

Est-on riche? on a des fonds à placer ou à faire valoir. On est dès lors intéressé dans l'œuvre générale de la production de la richesse, exposé par conséquent à faire des calculs erronés, ou à subir des mécomptes et des pertes, si l'on ignore les lois qui gouvernent cette production, si l'on ne sait pas

se rendre compte, par exemple, des causes qui déterminent le prix courant des produits agricoles et industriels, du rôle que joue le capital dans les phénomènes économiques, ou des fonctions que remplissent dans la circulation de la richesse le numéraire métallique et les signes représentatifs qui en tiennent lieu. Les connaissances économiques n'indiqueront pas, sans doute, à l'homme riche, des moyens certains et directs d'accroître sa fortune; mais elles le mettront en état d'apprécier les chances de succès des entreprises où il pourrait s'engager, la portée réelle d'expédients ruineux ou de fausses démarches qui pourraient la compromettre.

Quand on est riche, on a un revenu considérable à dépenser. Doit-on le dépenser tout entier, ou en économiser une partie? Quelles dépenses doit-on préférer, parmi celles qu'on pourrait se permettre? Voilà deux questions sur lesquelles beaucoup de riches ne consultent que leur intérêt personnel, leurs désirs, leurs passions; et ils en ont le droit, la loi ne leur prescrivant rien à cet égard. Mais il en est aussi plusieurs qui se regardent, et avec raison, comme liés, dans l'usage qu'ils font de leur fortune, par certains devoirs envers la société dont ils font partie, surtout envers la classe nombreuse, et généralement peu fortunée, dont le travail mécanique ou intellectuel produit la richesse; or; rien n'est plus ordinaire que de voir ces riches bien intentionnés suivre, faute de connaissances économiques, une voie qui les éloigne du but louable auquel ils aspirent, et employer leurs revenus d'une manière nuisible aux travailleurs et à la société.

Les uns dépensent trop; ils s'imposent le devoir de consommer sous la forme d'objets de luxe une portion de leur revenu plus considérable que celle qu'ils auraient destinée à cet usage en vue de leurs besoins réels, c'est-à-dire de consommer ce qu'ils auraient pu et voulu épargner. D'accord sur ce point avec un préjugé populaire universellement répandu, ils s'imaginent que c'est la dépense du riche, non son épargne, qui fait vivre les travailleurs et croître la demande du travail.

Les autres dépensent mal; ils consacrent, par exemple, une portion notable de leur superflu à des actes de charité, dont le résultat immédiat et apparent leur semble désirable; ils se font un devoir de pratiquer la bienfaisance avec plus ou moins de largeur, et ils pensent avoir rempli ce devoir quand ils ont soulagé la misère présente d'un certain nombre d'indigents, soit en distribuant eux-mêmes des aumônes, soit en fournissant à d'autres les moyens d'en distribuer.

Est-on pauvre? on a besoin avant tout de se résigner à cette condition économique, de se réconcilier avec une organisation sociale dans laquelle on se trouve si mal placé, d'accepter l'inégale distribution des richesses comme une chose tout aussi nécessaire, par les causes qui la produisent, tout aussi salutaire, dans ses résultats généraux, que l'inégale distribution des facultés naturelles du corps et de l'esprit. Il importe d'ailleurs aux riches, il importe au bien-être et au repos de la société entière, que le pauvre se fasse une idée juste des lois qui régissent la distribution des richesses, car son ignorance, qui n'est un mal que pour lui, le rend accessible à une science fausse, à des notions erronées, qui deviennent un danger pour les autres.

Si de la vie privée nous passons à la vie publique, nous voyons l'économie politique s'élever au rang d'une science rigoureusement nécessaire. La puissance des Etats, leur bien-être intérieur et leur sûreté extérieure dépendent tellement aujourd'hui du stage de développement économique auquel ils sont parvenus, que les questions économiques sont devenues les plus importantes de celles dont les gouvernements ont à s'occuper, et qu'elles se trouvent d'ailleurs plus ou moins mêlées à toutes les autres.

Les gouvernements, par leurs lois et par leurs actes, exercent une action directe sur le développement économique de la société, c'est-à-dire sur la production, la circulation et la distribution de la richesse, tantôt dans le but de favoriser ce développement ou de le diriger, tantôt dans celui de fournir

à l'Etat les moyens matériels dont il ne peut se passer. De là deux séries de questions, sur la solution desquelles la science économique doit avoir non-seulement une influence essentielle, mais la principale influence, l'influence la plus décisive.

Lorsque l'action directe dont il s'agit a un but économique avoué, comment l'homme d'Etat et le législateur pourront-ils apprécier la convenance du but spécial de cette action relativement à l'ensemble du mouvement économique, ou celle des moyens proposés relativement à ce but, si ce n'est par une connaissance approfondie des lois qui déterminent et gouvernent le développement sur lequel ils veulent agir, c'est-à-dire des causes mêmes dont ils prétendent diriger l'action et modifier les résultats? Intervenir dans le jeu de l'organisme économique sans savoir dans quel sens on doit agir, ni ce qu'on doit faire pour agir dans un sens donné, c'est tenter des expériences et des manipulations dans un laboratoire de physique ou de chimie, sans connaître les premiers éléments de ces deux sciences.

Lorsque l'action directe du gouvernement a pour but de procurer à l'Etat un revenu fixe ou des ressources extraordinaires, il importe, pour ce but même, que les moyens employés tendent le moins possible à entraver la formation et à ralentir l'accumulation des capitaux productifs, c'est-à-dire à sacrifier les ressources futures en vue des besoins actuels. Or, pour arriver à ce résultat, il est absolument nécessaire de connaître à fond cette action directe que les prélèvements exigés par l'Etat exercent sur le mouvement de la richesse, tantôt en altérant les conditions générales de la production, tantôt en affaiblissant ou en fortifiant les mobiles qui poussent à l'épargne, tantôt en modifiant la circulation ou la distribution des produits.

Dans les cas, bien plus nombreux, où l'intervention de l'Etat n'agit pas directement sur les phénomènes économiques généraux, elle peut avoir une influence indirecte fort

sensible, ou plutôt, elle a toujours plus ou moins une telle influence ; car il serait difficile de citer une institution, une loi, une mesure administrative, qui ne touche pas, de près ou de loin, à quelque intérêt matériel.

Le plus grand avantage qu'une société puisse retirer de son gouvernement, c'est le sentiment général de sécurité qui résulte d'une garantie complète, assurée pour le présent et pour l'avenir à tous les droits acquis, à tous les intérêts légitimes. Ce sentiment n'est pas lui-même la cause du mouvement économique, le moteur du travail et de l'épargne ; mais son concours est tellement indispensable, que la force des moteurs se proportionne toujours à celle du sentiment de sécurité qui accompagne leur action. Affaiblir ce sentiment, c'est inévitablement affaiblir aussi les moteurs du développement économique, c'est-à-dire les intérêts individuels ou collectifs de la société ; le détruire tout à fait, ce serait paralyser ces moteurs aussi complétement que si on les avait eux-mêmes supprimés. Et combien sont rares les lois qui n'affectent pas de quelque manière, en bien ou en mal, la garantie dont le sentiment de sécurité est le résultat ! L'article en apparence le plus insignifiant d'un Code civil ou pénal ou d'une loi de procédure peut avoir, à ce point de vue économique, une portée immense ; mais cette portée ne saurait être comprise et appréciée sans une connaissance complète de la science économique. Pour prévoir et calculer d'avance l'effet que produira une loi dans le jeu de la machine économique, il faut avoir étudié la structure de cette machine, les divers intérêts qui lui servent de moteurs et les engrenages qui relient à l'action de ces moteurs la plupart des manifestations extérieures de la vie sociale.

Les lois qui paraissent le plus étrangères au mouvement économique sont celles qui pourvoient à des intérêts purement moraux de la société, notamment celles qui organisent une instruction publique et des cultes religieux. Elles soulèvent cependant aussi des questions économiques, dont il serait

quelquefois dangereux, dont il n'est jamais convenable de faire complète abstraction.

Il y a d'abord la question des frais. S'il ne s'agissait que de choisir entre deux institutions également publiques, également soutenues par l'Etat, le calcul serait simple, sans doute; il n'exigerait aucune connaissance de l'économie politique; mais quand la nécessité de cette intervention de l'Etat n'est pas démontrée, quand on peut admettre comme certain que la société pourvoirait aussi bien par elle-même à ses intérêts moraux, il importe de savoir lequel de ces deux systèmes serait le moins coûteux, et alors la question rentre dans le domaine de cette science, parce que, dans ce cas, au lieu d'avoir simplement à comparer entre elles deux dépenses dont tous les éléments sont donnés, on doit opposer, à une dépense prévue et fixée, des données conjecturales et approximatives, dont l'appréciation repose essentiellement sur des théories économiques.

Il y a ensuite la question très-grave de l'influence qu'exerce la satisfaction donnée aux besoins moraux de la société sur les facultés humaines dont la production et l'accumulation de la richesse exigent le déploiement et sur les mobiles qui mettent en jeu ces facultés, influence qui peut, qui doit varier suivant la manière dont cette satisfaction sera organisée, suivant l'esprit qui aura inspiré la création et qui continuera de diriger la mise en œuvre des institutions destinées à y pourvoir.

Ainsi, les connaissances économiques sont plus indispensables au législateur et à l'homme d'Etat qu'aucune de celles qu'ils regardent ordinairement comme nécessaires dans l'exercice de leurs fonctions. Ils pourraient, à la rigueur, ignorer la géographie et l'histoire de leur pays, certains qu'ils sont de trouver, dans un dictionnaire ou dans un manuel, les notions de ce genre qui leur manquent, et de se les approprier facilement à l'instant même où ils en sentiront le besoin. Mais la science économique forme un système suivi et forte-

ment lié de principes et de raisonnements, qu'il faut avoir étudiés méthodiquement, d'un bout à l'autre, pour en comprendre les détails et pour être en état d'en faire une application rationnelle.

Ce qui est vrai du législateur et de l'homme d'Etat, ne l'est-il pas également de tout homme que son éducation et sa position sociale appellent à s'occuper des affaires publiques dans une sphère et sous une forme quelconque? Je dis plus; cela n'est-il pas vrai de tout individu dont les opinions entrent comme éléments dans cette immense voix qu'on nomme l'opinion publique, dans cette voix qui exerce de nos jours, presque partout, sur les actes des gouvernements, une influence puissante, souvent irrésistible? N'est-ce pas une chose déplorable, et pourtant fréquente, de voir cette opinion, égarée en partie par l'ignorance, en partie par un savoir superficiel ou puisé à des sources impures, pousser un gouvernement éclairé à des actes qu'il juge lui-même absurdes en principe, nuisibles ou dangereux dans leurs résultats? N'est-ce pas une chose révoltante surtout, et pourtant fréquente aussi, de voir des journalistes, qui se sont donné la mission de former ou d'éclairer l'opinion publique sur les actes des gouvernements, devenir, par leur ignorance, les organes d'intérêts aveugles ou de préjugés populaires, et propager des erreurs dont la science économique a depuis longtemps fait justice?

Démontrer l'utilité générale des connaissances économiques, c'est démontrer celle d'un enseignement qui aurait pour objet ces connaissances et qui s'adresserait à toutes les classes de la société. Un tel enseignement existe en Angleterre; il existerait aujourd'hui dans la plupart des Etats du continent européen, si la société s'y était réservé, comme en Angleterre, le soin de pourvoir elle-même à ses besoins d'instruction. Mais l'instruction officielle, toujours dominée par l'esprit de routine et par des influences politiques dont les gouvernements ne peuvent pas s'affranchir, ne suit que

lentement, et de loin, la marche du développement social. Aucun de ces Etats n'a osé, jusqu'à présent, introduire la science économique dans l'enseignement donné au peuple. Ils l'ont admise, et encore d'une manière parfois très-incomplète et insuffisante, dans leurs établissements d'instruction supérieure; ils l'ont généralement exclue de leurs établissements du second degré et de leurs écoles primaires. Cependant, la classe pour laquelle le besoin d'un enseignement oral se fait le plus sentir est évidemment celle qui lit le moins et qui est le moins capable de lire avec fruit des ouvrages didactiques, c'est-à-dire celle précisément qui reçoit toute son instruction dans les écoles primaires. L'homme qui a reçu dans les écoles supérieures une instruction à peu près complète peut facilement, par des lectures et des études privées, acquérir une connaissance approfondie de la science économique. Sa mémoire, sa force d'attention, son intelligence, toutes ses facultés intellectuelles sont aguerries au travail, et sa position lui laisse, en général, assez de loisir pour une telle étude. N'est-ce pas ainsi, en fait, que la plupart des économistes anciens et modernes ont appris leur science et sont devenus capables, soit de l'enseigner à d'autres, soit de contribuer à ses progrès par de nouvelles analyses et de nouvelles spéculations? Mais un ouvrage d'économie politique ne sera jamais assez clair, assez simple, assez élémentaire, ni surtout d'une lecture assez attrayante, pour tenir lieu, aux hommes qui n'ont suivi que les écoles primaires, de l'enseignement personnel d'un maître. L'instruction qu'ils reçoivent dans ces écoles ne développant guère chez eux que la mémoire et l'entendement, la faculté d'abstraire et de généraliser leur manque, et le plus souvent aussi la force d'attention nécessaire pour suivre un raisonnement.

En parcourant les programmes des écoles primaires les mieux organisées, on est vraiment confondu de ne pas y voir figurer l'économie politique à côté de la géographie,

de l'histoire générale et de l'histoire naturelle. S'il est bon que l'homme du peuple se fasse une juste idée du monde physique dans lequel il doit vivre, n'en serait-il pas de même à l'égard du monde social? Si la connaissance des événements et des institutions du temps passé lui est utile, comment pourrait-il lui être inutile de connaître la vie sociale du temps présent, de comprendre l'organisation et le développement interne de cette société dont il fera partie intégrante?

Une diffusion générale des connaissances économiques parmi le peuple procurerait aux gouvernements deux grands avantages. Le premier serait d'arrêter et de rendre bientôt impossible la propagation des idées hostiles à l'ordre social et des passions révolutionnaires auxquelles ces idées servent d'aliment. Aucune étude n'est plus propre, en effet, que celle de la science économique à rendre évidentes la nécessité d'un organisme politique fortement constitué et l'importance des services que rend à la société un gouvernement dont la force et la stabilité sont assurées.

Le second avantage serait d'affranchir les gouvernements d'une partie de la responsabilité que fait peser sur eux l'opinion des masses ignorantes. En étudiant avec quelque attention les lois qui régissent le mouvement économique, on acquiert bientôt la certitude que l'action de ces lois est indépendante de l'organisme politique, et que, pourvu qu'un gouvernement garantisse tous les droits acquis et le maintien de la sécurité générale, on ne peut lui imputer ni les souffrances individuelles qui résultent de la marche régulière du développement économique, ni les perturbations qui interrompent de temps en temps cette marche.

Si les gouvernements sont possédés aujourd'hui, presque sans exception, de la manie d'intervenir dans le développement économique des sociétés pour en diriger la marche et en modifier les résultats, on doit reconnaître qu'ils sont poussés dans cette voie par l'ignorance des peuples. Se voyant re-

gardés comme responsables de l'effet des causes économiques, ils cherchent à régler et à contrôler l'action de ces causes; sachant qu'on leur impute les perturbations accidentelles du mouvement économique, ils agissent pour prévenir ces perturbations ou pour en corriger les résultats. Ils assument ainsi, en échange d'une responsabilité imaginaire et injuste, une responsabilité réelle et parfaitement juste, celle des souffrances et des pertes qui résultent presque inévitablement de leur intervention.

Contestera-t-on l'utilité des connaissances économiques en alléguant ce fait, que l'économie politique n'a été ni enseignée, ni cultivée, ni même connue avant le dix-septième siècle de l'ère chrétienne, tandis qu'on a vu, à toutes les époques, de grandes sociétés devenir riches et puissantes, acquérir un haut degré de prospérité matérielle, atteindre un stage de civilisation dont les résultats font encore aujourd'hui l'admiration de tous les hommes éclairés? L'argument s'appliquerait à bien d'autres connaissances dont l'utilité n'est point révoquée en doute; il s'appliquerait à toutes ces magnifiques inventions qui ont, depuis quatre ou cinq siècles, si profondément modifié les rapports sociaux et la condition des peuples: à la boussole, à l'imprimerie, à l'emploi des moteurs mécaniques, à la vaccine; il est d'ailleurs sans force et parfaitement inadmissible dans la question, parce que les intérêts, les moyens de puissance, les conditions de développement des sociétés modernes sont tout autres que ceux des anciennes sociétés. C'est précisément de la transformation qui s'est opérée à cet égard que la science économique date ses premiers pas. Elle est née, elle a été connue et cultivée, lorsque les sociétés ont eu besoin d'elle et parce qu'elles éprouvaient ce besoin. Empêcher ou entraver, par des moyens directs ou indirects, chez une nation irrésistiblement poussée dans la voie du progrès, la propagation et l'enseignement des connaissances économiques, c'est refuser à ce progrès le genre de lumières dont il a le

plus besoin pour assurer sa marche ; c'est l'exposer ainsi, en lui cachant les obstacles dont sa route est semée, à des secousses et à des révolutions, plus dangereuses mille fois que l'engourdissement absolu.

Et puis, ces phases de prospérité matérielle, que l'humanité a jadis traversées, n'ont-elles pas été interrompues par des causes essentiellement économiques, dont la connaissance et la juste appréciation, de la part des hommes qui dirigeaient alors le mouvement social, auraient suffi peut-être pour rendre les interruptions ou impossibles, ou moins complètes et moins prolongées? Si les historiens n'avaient pas été, aussi bien que les hommes d'Etat et les législateurs, dépourvus de connaissances économiques, nous pourrions aujourd'hui expliquer la plupart des péripéties qu'ils racontent par l'influence des lois et des mœurs qui gouvernaient les rapports sociaux et qui réglaient la satisfaction des intérêts matériels dans les périodes antérieures. Ce que nous savons de ces périodes, joint à ce que nous enseigne l'histoire de périodes plus récentes, nous permet d'affirmer que les causes économiques doivent avoir joué de tout temps, qu'elles doivent jouer maintenant plus que jamais un rôle considérable dans le progrès et la décadence des sociétés, dans l'élévation et la chute des Etats.

L'histoire contemporaine, étudiée à ce point de vue, suffirait à elle seule pour démontrer l'utilité d'une diffusion générale des connaissances économiques; elle mettrait en évidence une vérité par l'énoncé de laquelle je terminerai ce chapitre, et que je livre aux méditations de mes lecteurs sans essayer de leur en offrir le développement, parce que tout empiétement sur le domaine de la politique actuelle répugnerait à l'esprit qui a dicté les pages qu'on vient de lire et qui dictera l'ouvrage auquel ces pages servent d'introduction.

Quelle que soit l'incertitude qui plane encore sur plusieurs doctrines de la science économique, il me paraît démontré

que cette science renferme déjà les conditions essentielles du progrès ultérieur des sociétés humaines, et qu'en dépit de certaines apparences contraires, en dépit de la supériorité que peuvent acquérir passagèrement quelques Etats par une organisation savante de la force brutale et par une concentration artificielle du pouvoir, l'avenir appartiendra aux nations qui connaîtront le mieux et qui sauront le mieux appliquer les principes de la science économique.

---

# PREMIÈRE PARTIE

## SCIENCE ÉCONOMIQUE OU ÉCONOMIE POLITIQUE SPÉCULATIVE.

## LIVRE I

### PRODUCTION DE LA RICHESSE.

### CHAPITRE I.

#### ANALYSE DE LA PRODUCTION.

L'homme naît parfaitement nu et incapable de vivre et de se développer sans le secours d'objets matériels, qu'il ne peut ni créer ni trouver en lui-même. Son incapacité à cet égard, et par conséquent sa dépendance du monde extérieur, est plus complète que celle des autres créatures vivantes, car la plupart de celles-ci trouvent en elles-mêmes le vêtement dont elles ont besoin et obtiennent sans travail les aliments nécessaires à leur existence. Ces objets matériels, sans lesquels l'homme ne peut vivre, doivent donc être des portions de cette matière qui l'entoure et qui compose le monde extérieur dans lequel Dieu l'a placé. Il ne saurait faire un pas dans la vie, ni développer aucune de ses facultés, sans appliquer à son usage, c'est-à-dire sans consommer quelque portion de cette matière extérieure.

Les portions de matière destinées à satisfaire les besoins de l'homme sont continuellement produites par l'action spontanée des forces de la nature, et presque toujours les forces tant intellectuelles que physiques de l'homme lui-même doivent concourir avec celles de la nature pour approprier la matière aux usages humains.

Produire, ce n'est pas créer, tirer du néant, et rien ne nous autorise à supposer que de nouvelles portions de matière soient créées dans le travail incessant de la nature. Ce travail ne fait que modifier les formes de la matière, ou en combiner les substances diverses, et c'est aussi ce qu'accomplit le travail de l'homme. Cependant la nature emploie, dans une partie notable de sa production, des procédés que l'homme ne saurait imiter, et ajoute à la matière un élément immatériel que l'homme est incapable de produire; elle suscite continuellement des générations nouvelles d'êtres vivants, toujours semblables à ceux qui les ont précédés; elle les fait surgir périodiquement de la matière inerte, avec laquelle ils viennent de nouveau se confondre en perdant la vie dont ils avaient été animés.

Le travail de l'homme, en s'appliquant à la matière, n'y ajoute jamais que des formes ou des propriétés purement matérielles; il combine, arrange, modifie des éléments inertes, pour produire des composés pareillement inertes. Mais, si l'homme ne peut donner la vie par lui-même, il peut solliciter, faciliter, multiplier les opérations de la nature qui produisent les êtres vivants; il peut, en quelque sorte, perfectionner ces opérations et mettre en œuvre dans la nature des mystères de puissance qu'elle semblait ignorer. Au moyen de son travail agricole, par exemple, l'homme s'est tellement rendu maître de l'action productive du sol, qu'il la dirige et l'applique à son gré, lui confiant des germes pour qu'elle les élabore et qu'elle lui fournisse les récoltes dont il a besoin. C'est grâce à ce développement artificiel de sa puissance productive, que la terre est devenue presque partout capable de

fournir à des sociétés populeuses une subsistance assurée, et qu'on la voit, sous les climats les plus septentrionaux où la civilisation ait pénétré, se couvrir de plus de fruits que l'habitant même des tropiques n'en obtient sans culture.

Envisagé dans ce qui le constitue, le travail est un exercice des facultés physiques et intellectuelles de l'homme, agissant de concert et simultanément. Il n'y a pas de travail, au moins dans le sens économique de ce mot, qui soit exclusivement mécanique ou purement intellectuel.

Un exercice entièrement passif ou machinal de nos organes physiques, que ce soit une simple sensation, ou un mouvement dont nous n'avons pas la conscience, ne mérite pas le nom de travail, car le travail a toujours un but et suppose, par conséquent, un effort continu d'intelligence, de mémoire et d'attention.

D'un autre côté, s'il est vrai que l'homme qui médite ou calcule de tête n'exerce que ses facultés intellectuelles, cet effort ne peut pas être considéré comme un travail économique, tant qu'il n'amène pas un résultat extérieurement appréciable et tombant sous les sens d'autrui, et il ne peut amener un pareil résultat sans le concours d'une action physique, telle que la parole ou l'écriture.

Le but du travail, c'est la satisfaction des besoins de l'homme, et ce but est impliqué par la nature même du travail ; car tout exercice actif et volontaire de nos facultés est un effort, et tout effort suppose un mobile. Le besoin est le mobile de l'effort ; la satisfaction en est le but. Besoin, effort, satisfaction : tout le phénomène de la production peut se résumer dans ces trois mots. Cependant, il n'en résulte pas qu'il y ait production économique toutes les fois qu'il y a besoin, effort et satisfaction.

La production économique a pour objet ces choses extérieures à l'homme, ces corps matériels, dont se compose le monde physique, et que la nature met à notre disposition comme moyens de subsistance et de jouissance. Les satis-

factions que peut procurer cette matière extérieure sont le seul but de la production économique; les besoins auxquels ces satisfactions répondent servent de mobiles à cette production; les efforts qu'elle comprend sont ceux qui concourent directement à procurer de telles satisfactions.

Ainsi, la production économique, c'est le travail humain s'appliquant à la matière pour l'approprier aux besoins de l'homme, pour la mettre en état de répondre à ces besoins; et les produits de ce travail, soit qu'ils puissent immédiatement procurer la satisfaction en vue de laquelle le travail s'est accompli, soit qu'ils aient à subir, avant d'atteindre ce but, de nouvelles opérations productives, constituent la richesse, qui est l'objet spécial de la science économique.

Le travail humain peut s'appliquer à la matière de bien des manières différentes. Lorsqu'on dit que ce travail produit la richesse, on résume dans un seul terme technique une série d'actes, qui n'ont guère de commun les uns avec les autres que d'exiger un effort et d'avoir pour but une satisfaction dont la matière est le moyen.

Toute richesse, en effet, doit son origine à quelque action productive et spontanée de la nature; c'était, avant de passer dans nos mains, un produit du règne organique ou du règne inorganique. La scène où s'exerce pour nous cette action productive de la nature, c'est le globe que nous habitons, avec ses mers et son atmosphère. Les trois grandes masses, liquide, solide et fluide, dont il se compose, ou les portions de ces masses qui ont été circonscrites dans des limites conventionnelles, sont les milieux, les fonds productifs, dans lesquels agit la force créatrice et dans lesquels naissent tous les produits de cette force que nous pouvons employer à la satisfaction de nos besoins. Or, il faut un premier travail pour extraire de ces fonds productifs et mettre à la portée de l'homme les divers produits naturels.

Ce travail est simple, lorsqu'il s'applique aux grands amas de produits minéraux ou végétaux que la nature a formés

tout à fait spontanément, et dont il s'agit seulement de séparer, par une action mécanique, les portions destinées à notre usage, comme dans l'exploitation des carrières et dans celle des forêts. Alors le travail de l'homme n'opère aucune modification dans la forme, ni dans les propriétés de la matière, il ne fait que la diviser et la transporter, c'est-à-dire changer la place qu'elle occupe dans l'espace.

Produire la richesse, dans ce cas, c'est simplement établir, entre les produits spontanés de la nature et l'homme qui en a besoin, un rapport nouveau, qui lui permet, soit de les employer immédiatement à certains usages, soit de les modifier ultérieurement pour les approprier à d'autres usages. Le bois, extrait de la forêt, peut servir immédiatement comme combustible ; les blocs de pierre, extraits de la carrière, ne peuvent guère être employés qu'en subissant de nouvelles modifications. Mais le bois et les blocs de pierre sont mis, par le travail extractif, à la portée du travailleur qui devra en modifier ultérieurement les formes. Ces portions de matière ont acquis, dans tous les cas, un premier degré d'utilité, qu'elles ne possédaient pas auparavant, et qui en fait de la richesse. L'œuvre humaine, dans ce premier stage de la production, consiste donc à rendre la matière plus utile, à donner aux produits naturels une utilité qu'ils n'avaient pas.

Les produits de la chasse et de la pêche sont les résultats d'opérations analogues.

Ceux de l'agriculture exigent de l'homme une coopération plus compliquée. Il faut ici que le travail humain sollicite d'abord et favorise l'action de la nature, soit en faisant subir au fonds productif lui-même, c'est-à-dire au sol, diverses modifications et en y introduisant des germes que la force végétative devra féconder, soit en y transportant et en développant, par l'alimentation, par l'éducation, par le croisement, les espèces animales dont nous avons besoin et dont la nature fournit les types.

Dans ces travaux, c'est tantôt l'utilité des fonds productifs,

tantôt celle des types naturels, qui est accrue par l'action de l'homme ; mais leur résultat final est toujours d'extraire des onds productifs une masse de produits, dont l'ensemble acquiert, par cette extraction, un degré d'utilité que n'aurait pas eu l'ensemble des produits fournis par ces mêmes fonds productifs sans le concours du travail humain.

La série des travaux nécessaires pour extraire des fonds productifs un certain genre de produits forme une industrie extractive. Les industries extractives sont toutes celles qui s'appliquent à extraire des fonds productifs la richesse qu'ils peuvent produire. On doit y comprendre les diverses industries agricoles et l'élève des bestiaux, des abeilles, des vers à soie, aussi bien que l'industrie forestière, la chasse, la pêche, et l'exploitation des carrières et des mines.

Toute industrie extractive, par cela même qu'elle est extractive, a besoin, pour s'exercer, d'un fonds productif. Je reviendrai plus loin, en parlant de la distribution de la richesse, sur les conséquences de ce fait, conséquences importantes, surtout à l'égard des fonds de terre, qui peuvent seuls être exactement circonscrits et par cette raison peuvent seuls être soumis au droit de propriété aussi strictement que les produits eux-mêmes.

Le caractère essentiel des fonds productifs, c'est la faculté qu'ils ont de servir à une production périodique indéfiniment renouvelée, sans être épuisés, si ce n'est quelquefois à la longue comme les mines et les carrières, par le travail extractif qu'on y applique, lors même que les produits extraits sont successivement détruits sans retour. Le plus petit champ conserve sa fécondité sans altération, de siècle en siècle, et l'on peut en dire autant d'une rivière poissonneuse et de toute autre portion productive de la terre, de l'air ou des eaux.

Cependant, si la force productive de ces fonds subsiste indéfiniment, leur production, pour un temps donné et dans un espace déterminé, est toujours limitée, par des causes, qui seront expliquées dans un des chapitres suivants.

Une fois extraits des fonds productifs, les produits ne peuvent que rarement être appliqués aux besoins de l'homme sans de nouvelles préparations, qui ont pour effet, tantôt d'en modifier la forme par une action mécanique, tantôt d'en altérer la substance et les propriétés par diverses combinaisons. De là une seconde catégorie de travaux, compris sous le nom général de fabrication, dont les résultats sont des produits plus ou moins différents de ceux qui ont été extraits des fonds productifs.

Un meuble en chêne diffère par sa forme seule de l'arbre qui a servi à le fabriquer; une boisson, telle que la bière, ne diffère que par sa substance et ses propriétés de l'eau qui en est la base; une brique de savon diffère à la fois par sa forme et par sa substance des deux matières, l'huile et la potasse, dont elle est composée.

Le travail de la fabrication paraît intervenir plus activement dans la production de la richesse que le travail extractif. Cependant nous verrons bientôt que les forces de la nature y ont une part tout aussi importante que les facultés de l'homme. Ce qu'on peut dire, c'est que le concours du travail humain est ici plus direct, parce que le résultat n'est pas de mettre seulement le produit à la portée de ceux qui voudront s'en servir, mais d'opérer dans ce produit même une modification qui le transforme et en fait un produit nouveau.

Toutefois, il est bien évident que ce n'est pas l'homme qui, par son action personnelle, modifie la substance et les propriétés d'un produit naturel quelconque : il ne fait que provoquer l'action des forces naturelles. La forme seule peut, au moins dans un certain nombre de cas, être envisagée comme la propre création du travailleur, comme étant l'œuvre exclusive de son intelligence et de ses mains.

Ce qu'il y a de commun à tous les cas, c'est la création d'utilité, c'est l'appropriation aux besoins de l'homme, qui forme le caractère distinctif le plus essentiel de la production, dans le travail de fabrication comme dans les industries extractives.

Il arrive souvent qu'un même produit naturel doit subir plusieurs travaux de fabrication différents, avant de pouvoir être employé à la satisfaction de nos besoins. Ainsi, quand le blé a été transformé en farine par un premier travail, il en faut un second pour le transformer en pain. Le tronc d'arbre est divisé d'abord en planches par un premier travail, puis transformé par un second en meubles ou en cloisons. La laine est convertie en fil par le travail du fileur, puis en drap par celui du tisserand, puis en vêtements par celui du tailleur.

Il n'est pas rare que, dans le cours de ces transformations successives, un même produit puisse être appliqué à divers besoins, suivant le degré de préparation qu'il a déjà subi. L'huile, qui est déjà le produit d'une première fabrication, peut s'employer comme aliment sans autre préparation, ou servir de base à d'autres produits, tels que le savon. Le vin, produit d'une première fabrication, peut s'employer immédiatement comme boisson, ou servir à fabriquer de l'eau-de-vie ou du vinaigre, qui, à leur tour, peuvent être employés comme tels, ou devenir les éléments de nouveaux produits.

Quelquefois même c'est après avoir déjà servi plus ou moins longtemps à certains usages, et après y être devenu impropre, qu'un produit est approprié, par une nouvelle fabrication, à de nouveaux besoins. Les étoffes réduites à l'état de chiffons deviennent la matière dont se fabrique le papier.

La série des travaux de fabrication nécessaires pour approprier un produit, soit simplement extrait, soit déjà fabriqué, à une catégorie déterminée de besoins forme une industrie de fabrication [1].

[1] Dans un ouvrage publié en 1840, et dans mon enseignement oral, qui remonte bien plus haut, j'avais, en introduisant cette même classification des industries, hasardé l'expression de *fabricatives*, à laquelle je renonce aujourd'hui par respect pour l'autorité de l'Académie française. Je conserve l'adjectif *extractive*, quoiqu'il ait en français une acception toute différente et plutôt passive qu'active, parce qu'un membre de l'Académie des sciences morales et politiques, M. Dunoyer, l'a employé, depuis lors, dans le même sens que moi.

Cette classification des industries qui concourent à la production de la richesse n'est pas toujours applicable dans le domaine des faits réels, car il y a des industries qui se composent à la fois de travaux extractifs et de travaux de fabrication; telles sont notamment celle du mineur et celle du vigneron. Il y a même des travaux extractifs dans lesquels l'extraction se trouve nécessairement accompagnée d'une première modification opérée dans l'état du produit, dans lesquels, par conséquent, la fabrication se confond avec l'extraction. Le chasseur au fusil ne s'empare du gibier qu'en le tuant; il ne peut l'extraire du fonds productif auquel appartient ce genre de produits qu'en lui faisant subir un premier changement, qui le rapproche d'un degré vers l'état d'utilité immédiate. La distinction théorétique dont il s'agit n'en est pas moins vraie, parce qu'il est toujours facile de séparer par la pensée les deux opérations qui paraissent n'en faire qu'une dans la réalité. Il est d'ailleurs pratiquement utile de distinguer les industries extractives, qu'elles comprennent ou non certains travaux de fabrication, des industries de pure fabrication, les premières ne pouvant s'exercer qu'à l'aide d'un fonds productif, tandis que les dernières n'en ont pas besoin [1].

Tous les travaux compris dans les industries extractives et dans les industries de fabrication, même ceux où l'intelligence a le plus de part, sont des travaux économiques; car ils concourent directement à la production de la richesse; ils sont les causes, les facteurs directs d'un premier phénomène, ou plutôt d'une première catégorie de phénomènes économiques. L'homme qui dirige ou qui administre une entreprise d'extraction ou de fabrication a exactement le même but et vise au même résultat, que celui qui emploie pour la même entreprise sa force musculaire ou son activité corporelle. Si l'en-

[1] Je fais abstraction de l'étendue superficielle que requiert, presque sans exception, l'exercice de toute industrie, et qui n'est pas employée comme fonds productif, mais comme instrument de production.

treprise est destinée à produire du fer, ou de la houille, ou du drap, ou du fil de coton, le fer, la houille, le drap, ou le fil de coton sera le but commun et unique des travaux et des services que nécessitera cette destination, c'est-à-dire des efforts qui se déploieront et se combineront pour produire ce fer, cette houille, ce drap, ce fil de coton.

Je mentionnerai et j'analyserai, dans le second livre de cet ouvrage, une autre espèce de travaux pareillement économiques, ceux qui concourent directement à la circulation de la richesse, et qui sont ainsi les facteurs nécessaires et les causes efficientes d'une seconde catégorie de phénomènes économiques.

Quant aux travaux qui, tout en contribuant à la production de la richesse, ne peuvent pas être rangés parmi les travaux économiques, ils feront le sujet du chapitre suivant.

---

## CHAPITRE II.

### DES TRAVAUX QUI CONCOURENT INDIRECTEMENT A LA PRODUCTION DE LA RICHESSE.

Puisque toute richesse est le produit d'efforts accomplis en vue d'une satisfaction, c'est un caractère essentiel de la richesse d'être appropriée aux besoins de l'homme. Or, cette aptitude à servir aux besoins de l'homme en lui procurant une satisfaction désirée, en un mot cette utilité, n'existe virtuellement et pratiquement que si elle est connue. Tant qu'elle demeure ignorée, le produit doué de cette aptitude n'est pas envisagé comme une richesse, il n'en est réellement pas une, et le besoin qu'il serait propre à satisfaire ne provoque point les efforts qui seraient nécessaires pour la produire.

L'instinct, l'observation, l'expérience amènent sans doute l'homme à reconnaître l'utilité d'un grand nombre de produits naturels. Les races humaines les moins intelligentes et les plus incultes parviennent à satisfaire leurs besoins les plus essentiels dans les contrées où elles sont établies. Mais il existe un nombre encore plus considérable de produits dont l'utilité ne se révèle pas à l'instinct, ni aux sens, ni à la simple expérience, et ne saurait être reconnue et constatée que par une intelligence déjà exercée, enrichie de connaissances diverses, capable de réfléchir, de combiner les notions acquises et d'en tirer des conséquences par le raisonnement. La science devient ainsi, pour l'homme, en augmentant la masse des produits naturels dont l'aptitude à satisfaire ses appétits lui est connue, un moyen puissant, quoique indirect, d'accroître sa richesse. C'est un moyen indirect, parce que le

travail scientifique n'a pas pour but, ni pour résultat connu et cherché, la production de la richesse. Son but, c'est la connaissance des choses extérieures à l'homme, ou de l'homme lui-même; son résultat, en ce qui concerne la production de la richesse, c'est la révélation d'un rapport qui existe entre certains produits matériels et certains besoins de l'espèce humaine, rapport en vertu duquel ces produits, étant pour l'homme des moyens de satisfaction, prennent le caractère d'une richesse, et le besoin auquel ils répondent devient le mobile d'efforts tendant à produire cette richesse.

La science contribue encore plus puissamment à la formation et à l'accumulation de la richesse en indiquant à l'homme de nouveaux moyens de solliciter, de provoquer, de favoriser l'action des forces de la nature dans tous les genres de production. L'homme le plus inculte ne demeure jamais, il est vrai, dans une ignorance complète des forces naturelles qu'il peut appeler à son aide ; il arrive partout à se servir d'armes et d'instruments plus ou moins imparfaits. Mais quelle distance infinie sépare ces moyens d'action primitifs de ceux dont disposent de nos jours les sociétés civilisées, et qu'elles doivent à une étude persévérante des lois qui régissent le monde physique!

Le concours que ce travail scientifique prête à la production de la richesse, quelque immense qu'en soit la portée, n'est cependant toujours qu'un concours indirect; car, ici comme dans le cas précédent, le but, le résultat cherché du travail, c'est la connaissance, non la production.

On doit encore ranger parmi les travaux qui concourent indirectement à la production de la richesse tous ceux qui, ayant pour but de développer et d'accroître les facultés corporelles et intellectuelles de l'homme, ont pour résultat d'augmenter par cela même l'efficacité du travail humain. L'éducation, à tous ses stages et sous toutes ses formes, acquiert ainsi une grande importance au point de vue purement économique, et, quoique ce point de vue ne soit pas

le seul, ni même le plus important sous lequel on puisse et on doive l'envisager, il mérite d'être pris en considération dans les questions pratiques relatives à l'éducation populaire.

Enfin, dans toute société régulière, les travaux qui sont accomplis par les divers organes du gouvernement pour maintenir l'ordre et la tranquillité, en garantissant les droits acquis et les libertés consacrées, ont pour résultat d'entretenir chez les producteurs un sentiment de sécurité, sans lequel leurs facultés actives ne se déploieraient pas et la production entière serait arrêtée et en quelque sorte paralysée. Ces travaux, parmi lesquels figurent en première ligne la justice criminelle et civile, la police judiciaire, la défense de l'Etat contre ses ennemis tant intérieurs qu'extérieurs, fournissent donc à la production de la richesse un concours nécessaire et continuellement nécessaire ; concours indirect, sans doute, puisque le but et le résultat cherché de ces travaux, c'est de garantir à chacun la jouissance des avantages de toute espèce que procure l'état social, non de produire une somme quelconque de richesse ; mais concours tellement indispensable, que son interruption amènerait aussitôt celle de la plupart des travaux économiques, notamment de ceux qui concourent directement à la production.

Je parlerai ailleurs des travaux qui concourent indirectement à la circulation et à la distribution de la richesse, ou plutôt du concours que prêtent à ces deux ordres de phénomènes les diverses espèces de travaux dont le concours dans la production vient d'être mentionné.

D'illustres économistes ont introduit dans ce sujet une nomenclature, qui me paraît devoir être absolument repoussée, comme contraire à l'acception grammaticale des termes employés et comme propre à jeter dans les idées une déplorable confusion. Tout travail est productif ; car tout travail est un effort, c'est-à-dire tend à produire un résultat quelconque. Il n'y a donc aucune catégorie de travaux ni de travailleurs qu'on puisse qualifier d'improductifs. Le seul cas

dans lequel cette qualification soit admissible, c'est celui d'un travail, économique ou non, qui, accidentellement, par l'inhabileté du travailleur ou par l'effet d'une circonstance fortuite, manque son but, c'est-à-dire ne produit rien, ou n'aboutit pas au résultat cherché.

D'autres économistes ont cru devoir, pour écarter cette classification erronée, effacer une distinction que je regarde comme essentielle et qui fera le sujet du chapitre suivant.

---

Digitized by Google

## CHAPITRE III.

### DES PRODUITS ET DES SERVICES QUI NE SONT PAS DE LA RICHESSE.

Il existe beaucoup de travaux dont le résultat n'est pas d'ajouter une utilité à un produit naturel, c'est-à-dire d'approprier aux besoins de l'homme une portion quelconque de matière, extérieure à l'homme et fournie par la nature. Tels sont, au moins en grande partie, les travaux des fonctionnaires, des juges, des professeurs, des hommes de loi, ceux des chanteurs, des acteurs, des musiciens, ceux des domestiques, des marins, des soldats.

A tout autre égard, ces travaux présentent une parfaite analogie avec ceux qui ont pour but et pour résultat l'accomplissement d'un fait de production ou de circulation, et que j'ai appelés, par cette raison, travaux économiques. Dans les uns comme dans les autres, l'action du travailleur est un effort opéré en vue d'une satisfaction et impliquant l'exercice combiné de certaines facultés corporelles et intellectuelles. Mais le produit du travail économique se réalise, s'incorpore dans une chose matérielle, c'est-à-dire pondérable, tangible, occupant un espace déterminé et ayant une durée indépendante de l'action qui produit la chose ; tandis que le produit du travail non économique est et demeure une chose impondérable, intangible, qui n'occupe aucun espace déterminé et qui cesse d'exister au moment où cesse l'action du travailleur.

Cependant plusieurs économistes, se fondant sur l'analogie que je viens d'indiquer et sur d'autres que j'examinerai tout

à l'heure, comprennent les produits de cette dernière espèce dans la richesse qui est l'objet de l'économie politique, tantôt en leur donnant le nom de *richesse immatérielle* ou de *produits immatériels*, tantôt sans les distinguer de la richesse proprement dite par aucune dénomination particulière.

La différence capitale que j'ai signalée me paraît suffisante pour justifier la nomenclature que j'ai adoptée d'après Adam Smith, et pour exclure par conséquent, de la richesse, tout ce qui n'est pas un produit matériel de la nature, approprié par le travail de l'homme aux besoins de l'homme.

Il résulte, en effet, de cette différence des corollaires qui la rendent décisive. La richesse, telle que je viens de la définir, étant seule incorporée, occupant seule une place dans l'espace, ayant seule une durée indépendante de l'action qui la fait naître, est aussi la seule qui puisse être revendiquée, déposée, prêtée, mise en gage, la seule qui puisse être énumérée dans un inventaire ou entrer dans un document statistique, et figurer ainsi comme élément dans un tableau comparatif des biens de deux particuliers ou de la fortune de deux Etats. Or, n'est-il pas contraire aux usages de la langue et au sens commun de nommer richesse des choses qui ne peuvent être la propriété de personne, ni faire partie d'un capital, ni être comptées parmi les biens d'un particulier ou d'une nation ?

L'usage et le sens commun permettraient-ils que l'on regardât comme une perte de richesse, comme une atteinte grave à la prospérité matérielle d'un pays l'émigration de quelques milliers de laquais, de soldats, de musiciens, d'acteurs, ou même d'avocats, de professeurs et de médecins?

L'intérêt de la science économique permet-il que l'on y fasse figurer, comme éléments de la richesse, des quantités qui ne peuvent être ni comptées, ni pesées, ni mesurées, ni représentées par un chiffre quelconque dans le capital ou dans le revenu d'une société ?

Et puis, cette barrière qui sépare les biens matériels des

biens immatériels une fois enlevée, où s'arrêtera-t-on et à quoi refusera-t-on le nom de richesse? S'il faut appeler richesse tout ce qui constitue un service ou procure une satisfaction quelconque, il faut donc ranger parmi les producteurs de richesse la courtisane qui se prostitue, le chirurgien qui pratique une amputation, le bourreau qui fait tomber la tête d'un criminel, les soldats qui tuent ou blessent une centaine de personnes pour réprimer une émeute. Singulière richesse, on en conviendra, que celle qui consiste en un service destructeur de forces humaines [1]!

En fait, les auteurs qui soutiennent cette opinion ne sont jamais conséquents jusqu'au bout, et je n'en connais pas qui aient réellement tenté d'appliquer à la prétendue richesse immatérielle les théories de l'économie politique. Ils ont tous senti que ces choses-là ne sont point assez homogènes avec la richesse matérielle pour en modifier la quantité par leur addition ou leur soustraction, et que, dès lors, les théories économiques, si elles se chargeaient de cet élément, n'en seraient pas plus exactes et en deviendraient moins claires et moins applicables.

Voici un chanteur de premier ordre et un manufacturier très-habile dans sa profession. Le premier se fait dans le pays, bon an mal an, un revenu de 75,000 francs ; le second, un revenu de 50,000 francs ; ce qui permet d'évaluer le capital matériel du fabricant aussi haut que le capital intellectuel, mais viager, de l'artiste. Supposons qu'ils s'expatrient l'un et l'autre avec leurs capitaux. L'émigration du manufacturier sera, sans contredit, une perte pour la richesse du pays. En dirons-nous autant de l'émigration du chanteur? Affirmerons-nous que les capitaux productifs de la société ont été

[1] Une dose d'arsenic, un livre immoral, une arme à feu, peuvent aussi servir à la destruction de forces humaines et sont cependant de la richesse. Mais ici, la destruction n'est que le résultat éventuel et incertain de la consommation du produit, tandis que dans les autres cas elle est le résultat certain et l'effet direct du travail ; elle en serait véritablement le produit.

diminués, par cette double émigration, non pas d'un million seulement, mais de deux millions? A quels résultats utiles et pratiques pourrait conduire une science qui embrasserait dans ses calculs des quantités aussi hétérogènes et incommensurables entre elles?

On se borne donc à soutenir théoriquement cette doctrine, en se fondant sur ce que les produits matériels et les produits immatériels ont entre eux une analogie complète, comme produits sinon comme quantités.

On affirme d'abord que l'utilité, qui est le produit du travail dans la richesse matérielle, n'est pas moins immatérielle en elle-même que celle des produits qui constituent la richesse immatérielle, celle, par exemple, des sons produits par un musicien, ou de l'enseignement oral produit par un professeur. D'accord ; mais la première espèce d'utilité s'incorpore dans une matière et subsiste avec cette matière, ce qui n'a pas lieu pour la seconde.

Voici un pain destiné à satisfaire votre appétit. C'est un produit, certes, bien différent de la farine, de l'eau, du levain et du sel qui ont été employés pour sa fabrication ; c'est un produit qui n'existait virtuellement pas pour vous avant le travail du boulanger ; c'est, en un mot, quant à la vie pratique, un produit nouveau, et un produit dont l'utilité est tellement inhérente aux propriétés matérielles qui le caractérisent, qu'elle forme avec ces propriétés un tout indivisible et se trouve implicitement comprise dans le mot *pain*, par lequel vous désignez ce produit à l'exclusion de tout autre.

Les sons produits par le musicien sont, comme votre pain, le résultat d'un travail, et ils sont destinés, comme lui, à procurer une satisfaction. Mais là s'arrête l'analogie, car ces sons ne s'incorporent dans rien de matériel ni d'extérieur, qui puisse les faire subsister et en faire durer l'utilité après qu'ils ont été produits.

Voici un vase de terre cuite, que sa forme rend propre à certains usages domestiques, par exemple à contenir du lait

ou d'autres boissons. C'est un produit bien différent de l'eau et de l'argile qui ont servi à le fabriquer, un produit qui n'existe virtuellement pour vous que grâce au travail du potier, en un mot un produit nouveau, dont l'utilité, inhérente à sa forme et à ses autres propriétés matérielles, se trouve incorporée par là dans le produit lui-même et implicitement comprise dans l'idée que vous exprimez par le mot *vase de terre*.

La leçon orale du professeur est sans doute aussi le produit d'un travail et un produit à l'usage de l'homme ; mais là encore s'arrête l'analogie, car les paroles du professeur ne s'incorporent dans rien de matériel et d'extérieur, qui les fasse subsister et en rende l'utilité durable par le fait seul du travail qui les a produites ; tandis que l'utilité incorporée dans le vase de terre et subsistant avec lui est bien évidemment le résultat du travail seul accompli par le potier.

On insiste et l'on prétend que le travail du professeur a pour produit l'instruction de ses auditeurs, celui du médecin la santé de son malade, celui du juge la sécurité générale, produits tout aussi durables et aussi susceptibles d'être accumulés que le pain et les ouvrages de poterie.

L'erreur est tellement manifeste, que je m'étonne de la trouver dans les écrits de savants économistes.

L'instruction qui résulte d'un enseignement oral n'est pas plus le produit du travail accompli par le professeur, que l'ivresse occasionnée par une liqueur alcoolique n'est le produit du travail accompli par le distillateur. L'instruction, comme l'ivresse, n'est que le résultat de la consommation du produit. Le professeur ne produit que sa leçon orale, c'est-à-dire certaines idées revêtues de paroles sonores, comme le distillateur ne produit que son eau-de-vie, c'est-à-dire un liquide doué de propriétés enivrantes, et les élèves du professeur consomment sa leçon en l'écoutant, comme les amateurs d'eau-de-vie consomment cette liqueur en la buvant. L'effet qui résultera de l'une et de l'autre con-

sommation ne dépendra point uniquement du travail accompli par les producteurs. A la vérité, si le produit est mauvais par lui-même, il y a beaucoup de chances pour que ceux qui le consomment s'en trouvent mal; mais, s'il est bon, cela ne suffit pas pour que l'usage en soit toujours salutaire. La leçon du professeur ne profitera pas plus à des intelligences obtuses ou à des esprits faux, que la liqueur à ceux qui en boiront plus que ne comporte leur tempérament.

Cette erreur, de confondre les effets qui résultent de la consommation d'un produit avec ce produit lui-même, commise en premier lieu par l'économiste Storch, a été souvent depuis lors, et encore assez récemment, reproduite et appuyée de longs développements par des auteurs avec lesquels il m'est toujours précieux et honorable de me trouver d'accord. Je ne puis m'empêcher de croire qu'en examinant de nouveau et de plus près cette question ils reconnaîtront la nécessité de modifier, dans l'intérêt de la science, l'opinion qu'ils ont émise.

En effet, que deviendrait l'économie politique, si l'on adoptait, avec toutes ses conséquences, l'erreur dont il s'agit? Cette science perdrait à la fois et les distinctions essentielles, qui permettent d'y introduire de l'ordre et de la méthode, et les limites, qui en font une science à part. Si tout avantage social est un produit économique et une vraie richesse, tout phénomène économique devient un acte de production, et il n'y a plus de classement possible dans le domaine de l'économie politique. S'il faut appeler richesse tout ce qui résulte, de près ou de loin, d'un déploiement quelconque de facultés humaines, y compris la justice, la santé, la moralité, la sécurité publique, la piété même, il n'y a plus aucune question intéressant le bonheur des sociétés qui ne devienne une question économique, et l'économie politique, devant embrasser les lois qui régissent la production, la circulation et la distribution de tout ce qui constitue la richesse, embrassera

nécessairement, sans aucune exception, le domaine entier des sciences morales et politiques.

Je n'ignore point que la pratique se prête quelquefois difficilement aux classifications qui paraissent lemieux fondées en théorie; je reconnais qu'il est souvent malaisé, quelquefois même impossible de distinguer dans la réalité ce qui est richesse d'avec ce qui ne l'est pas, tant est grande l'analogie de certains services avec les travaux que j'ai appelés économiques et celle des produits de ces services avec les produits de ces travaux.

Mais dans les sciences morales et politiques, de même que dans les sciences naturelles, la diversité infinie des faits ne permet pas qu'on leur applique une classification rigoureuse; tout ce qu'on peut faire, c'est de les grouper d'après leurs caractères les plus saillants. Si ce groupement se trouve être plus ou moins arbitraire à l'égard d'un certain nombre de faits qui ne présentent aucun des caractères distinctifs, ou qui en présentent plusieurs à la fois, c'est une imperfection à laquelle il faut se résigner, sous peine de renoncer aux avantages que la science retire des classifications, c'est-à-dire à tout ce qu'elles y introduisent d'ordre et de clarté.

La réalité est une étoffe qu'on ne saurait diviser nettement sans bavures ni effilures; mais lorsque ces irrégularités sont minimes, on peut et l'on doit en faire abstraction [1].

[1] Une ordonnance de médecin s'écrit ordinairement sur un morceau de papier et s'incorpore ainsi à une portion de matière. Devient-elle, par ce fait seul, une richesse? Non; parce que la valeur de cette portion de matière est presque nulle. C'est ici le cas d'appliquer l'adage des jurisconsultes : *De minimis non curat prætor*. Dans la science économique, les infiniment petits ne comptent pas.

## CHAPITRE IV.

### DU CAPITAL.

Toute richesse étant un produit matériel de la nature, approprié aux besoins de l'homme par le travail, on peut dire, si l'on envisage les choses dans leur ensemble, que les forces de la nature et le travail de l'homme sont les seuls agents, les seuls facteurs de la production. Mais nous avons déjà reconnu que certains produits sont les résultats d'une série de travaux successifs, dont chacun doit s'appliquer aux produits de ceux qui l'ont précédé. Ainsi, un vêtement est fabriqué avec des étoffes qui sont le produit d'un travail antérieur ; ces étoffes, à leur tour, sont fabriquées avec des fils de laine, de lin, de coton, de soie, qui sont aussi les produits de travaux accomplis antérieurement ; les fils, enfin, ont dû être fabriqués au moyen de matières textiles extraites d'un fonds productif par une première catégorie de travaux.

Cette dépendance mutuelle des divers travaux économiques est beaucoup plus générale que je ne l'ai représentée jusqu'à présent ; elle le devient de plus en plus, à mesure que les sociétés s'enrichissent, et il n'y a presque pas, dans nos sociétés actuelles, une seule industrie, dont les opérations n'exigent l'emploi de produits obtenus par de précédents travaux et mis à la disposition du producteur. Ces produits auxiliaires, accumulés en vue des productions auxquelles ils doivent servir, forment ce qu'on nomme *le capital* et jouent en cette qualité un rôle immense dans tous les phénomènes économiques. Nous étudierons d'abord quels sont les divers élé-

ments dont le capital se compose, puis de quelle manière il accomplit ses importantes fonctions.

## SECTION I.

### Eléments du capital.

De même que toute industrie extractive s'applique à un fonds productif, toute industrie de fabrication s'applique à une *matière première*, c'est-à-dire à certains produits qu'elle doit modifier dans leur forme ou dans leur substance.

Quelquefois la matière première est livrée immédiatement à l'industrie de fabrication par une industrie extractive, comme le blé au meunier, le bois au scieur de planches, le fer au forgeron ; quelquefois elle lui arrive après avoir subi déjà une ou plusieurs modifications de la part d'autres industries de fabrication, comme la farine au boulanger, les planches au menuisier, le drap au tailleur d'habits. Dans tous les cas, le producteur fabricant ne peut exercer son industrie que sur des produits antérieurement extraits de quelque fonds productif. Il lui serait tout aussi impossible de travailler sans matière première, qu'au producteur extrayant de travailler sans fonds productif.

En outre, le travailleur, muni d'un fonds productif ou d'une matière première, serait le plus souvent incapable d'en tirer aucun parti, s'il était réduit à ses propres forces physiques et à l'usage des seuls organes que la Providence lui ait donnés. Tantôt il serait arrêté par la nature de certains milieux, dans lesquels son organisation l'empêche de vivre ou de se transporter de place en place; tantôt la dureté et les autres propriétés de certains corps opposeraient, à son action sur eux, d'insurmontables obstacles.

Le travailleur ne peut vaincre de telles difficultés qu'avec le secours d'autres corps, solides, liquides ou fluides, revêtus de diverses formes et doués de diverses propriétés, produits

eux-mêmes d'une ou de plusieurs industries, et que l'on désigne sous le nom commun d'*instruments de travail*.

En fait, dans nos sociétés civilisées, il n'y a peut-être pas une seule industrie, quelque chétive qu'elle soit, qui ne fasse usage de quelque instrument. La plupart en employent de deux sortes, qu'il importe de distinguer l'une de l'autre, parce que les instruments de ces deux sortes ne rendent pas tout à fait les mêmes services. Les instruments proprement dits sont des corps solides, auxquels le travail humain a donné une forme particulière, pour les rendre propres à imprimer aux forces de la nature, telles que l'élasticité et la pesanteur, une certaine direction, ou à faciliter l'usage de certaines propriétés de la matière, telles que la dureté et l'imperméabilité. Ces instruments, dont l'action exige un mouvement, par conséquent une force impulsive, se distinguent, à leur tour, en outils et en machines, suivant que la force impulsive est fournie par l'homme lui-même, ou par un moteur indépendant de l'homme.

C'est par leur forme que tous ces divers instruments rendent les services auxquels ils sont propres ; c'est à leur forme qu'est attachée leur utilité. Tout ce qui altère cette forme altère en même temps l'utilité de l'instrument.

J'appelle *matière instrumentale* les corps, d'une nature quelconque, dont le travailleur emploie les propriétés physiques ou chimiques, sans que leur forme entre pour rien dans l'usage qu'il en fait. De ce nombre sont les matières combustibles employées pour développer de la chaleur, les liquides dont on se sert pour délayer d'autres corps ou pour les dissoudre. C'est par leur substance que les matières instrumentales sont utiles. Tout ce qui altère leur substance altère aussi en général leur utilité.

On pourrait désigner la matière instrumentale sous le nom d'*instrument substantiel*, et appeler *instrument formel* les outils et les machines.

Les économistes ont généralement confondu les matières

instrumentales avec les matières premières. Il en est sans doute de cette distinction comme de toutes celles que les sciences morales et politiques doivent admettre ; le caractère distinctif s'efface, dans certains cas, pour ne laisser apparaître que l'analogie résultant d'un caractère commun. Mais il suffit, pour que la distinction soit logiquement justifiée et dès lors scientifiquement utile, que le caractère distinctif soit essentiel en lui-même et saillant dans le plus grand nombre des cas.

La matière première d'une production subsiste, au moins en partie, dans le produit principal ; tandis que la matière instrumentale n'y entre pour rien. Dans la fabrication des étoffes, lorsqu'elle s'accomplit au moyen de machines à vapeur, la matière textile subsiste presque entière dans l'étoffe qui est le produit principal de cette fabrication, tandis que ce produit ne contient pas la moindre parcelle du combustible à l'aide duquel la machine a été mise en mouvement. Dans les industries qui traitent les métaux, soit par la fonte, soit en les forgeant, la distinction à faire entre le métal matière première et le combustible employé comme matière instrumentale dans le fourneau, ou sur la forge, n'est pas moins réelle ni moins évidente.

Il peut arriver qu'une même matière, employée exactement au même usage dans deux industries différentes, figure cependant comme matière première dans l'une et comme instrument substantiel dans l'autre. Ainsi, l'eau, employée également par le teinturier, par le fabricant de papier et par le brasseur de bière pour étendre et délayer d'autres substances, sert aux deux premiers de matière instrumentale, tandis qu'elle forme une des matières premières du troisième ; car elle se retrouve presque entière dans la boisson, qui est le produit de la dernière industrie, tandis qu'il n'en reste rien dans l'étoffe teinte, ni dans le papier, qui sont les produits des deux premières.

Enfin, l'homme qui se livre à un travail quelconque doit

vivre pendant que ses facultés sont ainsi exercées. Le sauvage ne travaille que pour extraire des fonds productifs qui sont à sa portée les produits capables de satisfaire immédiatement ses besoins ; il n'éprouve donc nulle nécessité de s'approvisionner avant d'entreprendre son travail. L'homme social, au contraire, travaille pour créer des produits incapables de satisfaire ses appétits les plus pressants, ou quelquefois de contribuer en rien au soutien de son existence. L'agriculteur même, qui tire du sol les choses les plus nécessaires à la vie, n'en obtient la part dont il a besoin que longtemps après l'achèvement des opérations de culture.

Ce caractère du travail individuel est un de ceux qui sont propres à l'état de société et qui le distinguent essentiellement. Il se lie intimement avec l'échange, comme nous le verrons plus loin, et il rend absolument nécessaire l'approvisionnement préalable du travailleur. L'homme social doit être pourvu de tout ce qui lui est nécessaire pour vivre pendant la production à laquelle il consacre son activité.

L'approvisionnement des travailleurs forme ainsi une troisième et dernière condition de tout travail économique, une troisième espèce de choses dont le producteur doit avoir la disposition.

La matière première, l'instrument, l'approvisionnement sont les trois éléments dont se compose le capital, les seuls éléments qui puissent le constituer.

Il n'existe, du reste, aucune différence entre un capital et toute autre portion de richesse ; c'est seulement par l'emploi qui en est fait qu'une chose devient *capital*, c'est lorsqu'elle est employée, dans une opération productive, comme matière première, comme instrument, ou comme approvisionnement. Quand on parle du capital d'une société ou d'un individu, s'il faut entendre par là celui dont cette société ou cet individu pourrait disposer, cette notion est presque aussi étendue que celle de richesse ; car il y a peu d'objets, compris dans la richesse d'un individu ou d'une société, qui ne

puissent être employés à quelque production comme matière première, comme instrument, ou comme approvisionnement. S'il s'agit du capital qu'une société ou un individu emploie réellement comme capital, on ne peut le connaître qu'après la production, puisque c'est par l'usage qui en est fait que chaque élément de la richesse individuelle ou sociale devient ou ne devient pas l'élément d'un capital.

## SECTION II.

### Ce que devient le capital dans la production.

Le sort du capital est d'être consommé pendant la production : la substance et la forme en sont altérées de telle manière qu'il ne peut plus, ou ne peut qu'avec une moindre utilité être employé de nouveau à une production semblable. Mais la consommation des divers éléments du capital présente des caractères différents, qu'il importe de distinguer.

Et d'abord, la matière première est altérée, quelquefois dans sa substance, comme l'huile et la potasse qui forment le savon, plus souvent encore dans sa forme seule, comme la laine qui devient du drap, ou la soie qui se change en étoffe. La matière première acquiert ainsi une utilité qu'elle n'avait pas, et qui est précisément le but du travail auquel son altération est due ; mais elle n'en est pas moins consommée, en ce sens qu'elle n'existe plus sous sa première forme, substantielle ou externe, et qu'elle ne peut plus, par conséquent, être employée comme élément de la production à laquelle cette forme la rendait propre.

L'instrument formel, outil ou machine, est aussi altéré par la production, dans sa forme et dans sa substance tout à la fois. Il s'use par degrés, jusqu'à perdre entièrement l'utilité qu'il avait reçue de l'industrie dont il était un produit. Mais cette consommation est lente, et en conséquence elle n'est que partielle, si nous en apprécions les effets pendant

un espace de temps limité. Celle de l'instrument substantiel est au contraire rapide et, en général, complète dès le premier instant de l'opération. La matière instrumentale subit, dans les opérations productives, le même genre d'altération que la matière première.

Cette distinction entre les choses qui se consomment rapidement et celles qui se consomment lentement était déjà familière aux anciens jurisconsultes romains, qui en faisaient de fréquentes applications, surtout dans la doctrine des contrats. Elle a passé de leurs écrits dans la jurisprudence moderne, qui classe encore aujourd'hui les divers objets du droit réel en choses *fongibles* et choses *non fongibles*. En empruntant ces termes à la science du droit, nous pourrons dire que les matières premières et les matières instrumentales sont des choses fongibles, tandis que les instruments formels, c'est-à-dire les outils et les machines, sont des choses non fongibles.

Quant à l'approvisionnement, il se compose de divers objets dont les uns sont susceptibles d'une consommation lente, les autres d'une consommation rapide ; mais ces deux sortes d'objets, par exemple les vêtements et les aliments, sont dans tous les cas consommés, comme approvisionnement et relativement au producteur qui en fait l'avance, aussitôt qu'ils sont livrés aux travailleurs ; ils ne peuvent, ni les uns ni les autres, être employés par le même producteur pour l'approvisionnement nécessaire à de nouvelles opérations productives. Nous devons donc ranger l'approvisionnement tout entier parmi les éléments fongibles du capital employé dans chaque entreprise.

Tout ce qui compose la richesse n'est produit que pour être consommé rapidement ou lentement. La consommation est toujours le but final de nos travaux économiques, toujours aussi, par conséquent, le résultat final de l'usage que nous faisons des produits, et il n'y a aucune différence réelle entre la consommation d'une chose qui fait partie d'un capital et

celle de toute autre chose. Cependant, comme il est utile de distinguer les cas dans lesquels la consommation coucourt directement à la production ou à la circulation de la richesse, d'avec ceux où elle ne présente pas ce caractère, je l'appellerai *consommation économique* dans le premier, *consommation de jouissance* dans les autres. La consommation de capital qui a lieu dans les industries de production ou de circulation est donc une consommation économique ; elle n'altère l'utilité de certains produits que pour leur en donner une autre, ou pour créer des produits nouveaux. La consommation qui a lieu en dehors de tout travail économique, notamment de la part de personnes qui ne concourent point directement à la production ou à la circulation de la richesse, est une consommation de jouissance ; elle altère la substance ou la forme de certains produits et en détruit, au moins partiellement, l'utilité, sans ameuer d'autre résultat que la satisfaction du besoin auquel ces produits sont appropriés.

Il y a aussi des cas dans lesquels l'acte de consommer cesse d'être économique, sans constituer pourtant une consommation de jouissance proprement dite. C'est ce qui arrive, par exemple, lorsqu'un producteur, par ignorance, par inhabileté, ou par négligence, détériore abusivement une partie de ses matières premières ou de ses instruments. Une telle dépense de capital, excédant ce qui aurait été régulièrement nécessaire pour obtenir la même quantité de produits, ne peut plus être envisagée comme une consommation économique, et il n'en résulte cependant aucune jouissance pour le producteur. C'est une consommation *infructueuse*.

On voit qu'il est impossible de classer d'avance les consommations d'après des caractères inhérents à l'acte même de consommer. C'est de son résultat seulement que chaque consommation reçoit le caractère qui en fait un acte économique ou non économique. Beaucoup de ces actes sont nécessairement d'une nature mixte, c'est-à-dire partiellement économiques et partiellement non économiques.

La consommation du capital dans les opérations productives, bien qu'elle soit généralement économique, n'en est pas moins une consommation, c'est-à-dire n'en a pas moins pour effet la destruction des produits dont se composait le capital, ou, pour parler plus exactement, la destruction totale ou partielle de l'utilité que ces produits avaient reçue par le travail de l'homme.

Les fonds productifs, au contraire, existent comme tels avant et après la production. Ce n'est pas qu'ils ne puissent être employés à d'autres usages ; ainsi, les routes, les rivières navigables et la mer sont employées comme voies de communication, sans égard à leurs facultés productives. Mais cet emploi n'altère en rien leur qualité de fonds productifs ; il n'est que l'application d'autres propriétés inhérentes à leur substance et indépendantes de leur pouvoir productif. En d'autres termes, les fonds productifs, employés comme fonds productifs, c'est-à-dire ne servant qu'à la production, peuvent toujours y servir de nouveau, parce qu'un tel emploi ne les consomme ni lentement, ni rapidement, quelque prolongé qu'on le suppose.

Toutefois, gardons-nous de conclure, de cette différence entre les fonds productifs et les capitaux, que les premiers soient plus importants que les seconds comme agents de production, ou que les industries extractives soient une source plus abondante et plus assurée de richesse que les industries de fabrication. Que feraient les industries extractives sans capitaux ? A quoi se réduiraient leurs produits, si elles n'avaient à leur disposition ni les instruments qui leur sont nécessaires, ni cette partie de l'approvisionnement qui ne peut être fournie que par les industries de fabrication ?

Un autre désavantage apparent que présentent ces dernières industries, c'est qu'elles n'ajoutent rien à la masse, à la quantité pondérable des produits qui composent la richesse d'un pays, qu'elles tendent même nécessairement à la diminuer. Si l'on pouvait peser la masse des capitaux fon-

gibles, c'est-à-dire des matières premières, des matières instrumentales et de l'approvisionnement, qui ont été consommés dans une année par les industries de fabrication, et la masse des produits qui ont été créés avec ces capitaux, on trouverait cette dernière masse inférieure en poids à la première, par la raison fort simple que la masse des produits ne se compose en définitive que de la masse des matières premières employées, masse encore diminuée par les déchets plus ou moins considérables que le travail de la production lui fait subir.

Les industries extractives, au contraire, prises dans leur ensemble, ont certainement pour effet d'accroître la masse pondérable des richesses, puisqu'elles ne consomment pas de matières premières et qu'elles reproduisent, outre leur propre approvisionnement, les matières premières et l'approvisionnement des industries de fabrication.

Mais la pesanteur n'est pas la qualité qui caractérise les choses dont se compose la richesse; leur caractère distinctif, c'est l'utilité qu'elles doivent au travail, c'est leur aptitude, acquise par le travail de l'homme, à satisfaire quelque besoin social ou individuel; or, cette utilité résulte de l'ensemble de leurs propriétés matérielles, non d'une seule de ces propriétés, et il n'y a aucun motif de croire que les travaux extractifs produisent une plus grande somme d'utilités nouvelles et puissent être en conséquence regardés comme des actes de production plus efficaces, que les travaux de fabrication. Les uns comme les autres donnent pour résultat des produits nouveaux, c'est-à-dire fournissent aux besoins de l'homme des moyens de satisfaction qui n'existeraient pas sans le concours de ces travaux. Si les industries extractives fournissent à la fabrication toutes ses matières, premières ou instrumentales, et une grande partie de son approvisionnement, la fabrication, à son tour, ne fournit-elle pas aux industries extractives la totalité de leurs instruments et une partie notable de leur approvisionnement?

On ne peut donc rien affirmer d'avance et en thèse générale sur l'importance relative des divers travaux économiques. La seule vérité qui ressorte claire et certaine des considérations précédentes, c'est l'importance absolue des capitaux comme agents de la production. Si l'on pouvait, sans diminuer en rien le nombre ni l'habileté des producteurs de tout un pays, anéantir d'un seul coup la totalité du capital dont ils disposent, ce pays deviendrait, en peu de temps, le séjour inculte et misérable d'une horde de barbares. Le peuple qui l'habitait retomberait dans l'enfance de la civilisation; il lui faudrait recommencer la longue et pénible carrière de son développement. Si seulement une nation cessait d'accroître la masse de son capital disponible, elle se verrait arrêtée dans son développement économique, dans sa marche vers une civilisation de plus en plus complète; car, ainsi que je le démontrerai plus loin, il n'y a pas un des moyens par lesquels s'accomplit ce développement et se réalise cette marche progressive qui n'exige et ne présuppose l'accumulation préalable d'un capital additionnel.

L'importance du rôle que joue le capital dans la vie économique des sociétés nous explique seule comment l'invasion des barbares du Nord a pu détruire jadis l'ancienne civilisation romaine. Le peuple vaincu, en effet, ne fut point anéanti par ces conquérants. Les anciens habitants des Gaules, de l'Italie, de l'Espagne, continuèrent de former la majeure partie de la population de ces pays; nous les voyons même, quoique mêlés et assujettis à leurs vainqueurs, conserver le droit d'être jugés d'après leurs propres lois; les codes des Barbares font mention des Romains comme d'un peuple nombreux et plein de vie. Pourquoi donc les arts ne survécurent-ils pas avec ceux qui les connaissaient et qui les cultivaient? Pourquoi, au bout de quelques siècles, la face de l'Europe fut-elle complètement changée, et des nations corrompues, mais éclairées et industrieuses, se métamorphosèrent-elles, des bords du Rhin et du Danube à ceux de la Méditerranée,

en une population uniforme de farouches guerriers et de grossiers paysans? Ne doit-on pas attribuer ce résultat, au moins en partie, à la destruction des capitaux disponibles, destruction infiniment plus générale et plus complète que celle qui atteignit les producteurs eux-mêmes?

Qu'on se représente l'immense quantité de produits, bruts ou manufacturés, de bâtiments, d'établissements industriels, d'instruments de toute espèce, qui furent anéantis pendant cette désastreuse période! Une épouvantable dissipation de capitaux accompagne toujours la guerre, même de nos jours; mais les enfants du Nord n'étaient pas à la hauteur de nos soldats. Ignorants et fiers de leur ignorance, ils méprisaient et vouaient à la destruction, par calcul et par sentiment, tous les produits et les instruments des arts.

Et s'il ne faut qu'un instant pour détruire un immense capital, combien de temps au contraire ne faut-il pas pour l'accumuler? Au milieu du trouble et de l'insécurité que laissaient après elles les invasions successives, toute épargne était impossible, et bientôt les générations aptes aux travaux de l'industrie firent place à d'autres, auxquelles ces travaux étaient aussi étrangers qu'aux Barbares eux-mêmes.

## SECTION III.

### Des diverses espèces de capital.

La définition du capital a été, entre les économistes, le sujet de discussions et de controverses, qu'ils se seraient épargnées s'ils avaient pris la peine d'analyser avec soin ce qu'ils s'efforçaient de définir. Analyser une notion quelconque, n'est-ce pas, en effet, la définir aussi complétement que possible?

Nous avons reconnu dans le capital trois éléments constitutifs bien distincts, savoir : les matières premières, les instruments et l'approvisionnement. Partant de cette analyse,

nous n'hésiterons pas à exclure du capital disponible tout ce qui ne forme pas un de ces éléments constitutifs, tout ce qui ne peut pas fonctionner comme matière première, comme instrument, ou comme approvisionnement, dans une industrie quelconque de production ou de circulation, et nous n'appellerons capital effectif, relativement à une production accomplie, que ce qui aura été réellement employé de cette manière dans le cours des opérations productives, en d'autres termes, ce qui aura été consommé économiquement par les producteurs.

Une autre cause, qui a donné lieu à bien des équivoques et à d'oiseuses controverses, c'est que les éléments du capital changent quelquefois de caractère et de destination, suivant qu'on les envisage par rapport à l'individu qui en dispose, ou à la société dont cet individu fait partie.

Ainsi, la distinction signalée par Adam Smith, entre le capital *fixe* et le capital *circulant*, est exacte en elle-même et correcte dans l'expression, si on la rapporte au producteur qui emploie le capital et aux travaux économiques dans lesquels il l'emploie.

Le capital fixe est celui que le producteur emploie sans qu'il sorte de ses mains, celui dont il ne se dessaisit pas dans les opérations productives auxquelles il l'applique, et qu'il ne renouvelle pas à mesure qu'il le met en œuvre ; c'est son instrument formel ; ce sont ses outils, ses machines, ses bâtiments d'exploitation, etc. Tout le reste de son capital, comprenant ses matières premières, ses matières instrumentales et l'approvisionnement de ses ouvriers, sort de ses mains à mesure qu'il l'emploie et doit sans cesse être renouvelé ; c'est donc, relativement à lui, un capital circulant.

Mais, si l'on envisage le capital par rapport à la société prise collectivement, la distinction d'Adam Smith n'est plus correcte dans les termes, car il n'y a pas un élément du capital qui ne soit circulant. Les immeubles même, tels que les bâtiments d'exploitation, se transmettent perpétuel-

lement de main en main, et cette transmission est un acte de circulation à leur égard aussi bien qu'à l'égard des meubles.

L'expression dont il s'agit devient encore plus vicieuse lorsqu'on l'applique, ainsi que l'ont fait Ricardo et John Mill, à cette partie du capital qui se consomme rapidement, puisqu'on ne saurait absolument considérer la faculté de circuler comme le caractère distinctif des choses qui seraient ainsi désignées.

D'ailleurs, la classification d'Adam Smith ne présente pas un sens uniforme et constant, qui permette d'énumérer d'avance, comme l'a fait cet auteur, les éléments de chaque espèce de capital. Si le capital circulant est celui dont le producteur se dessaisit par l'emploi qu'il en fait dans la production, il comprend nécessairement, pour le producteur individuel, des éléments qui, relativement à la société formée de l'ensemble des producteurs, ont le caractère du capital fixe ; car la société ne se dessaisit réellement, dans la production, que de cette partie du capital qui se consomme toujours rapidement, c'est-à-dire qui est non pas relativement, mais essentiellement et absolument fongible ; la société ne se dessaisit ni de l'argent qui est employé comme salaire, ni des habitations, des meubles, des vêtements, qui forment une partie de l'approvisionnement des travailleurs.

La classification de Ricardo et de John Mill a le même inconvénient à un plus haut degré, puisqu'elle désigne expressément comme susceptibles d'une consommation rapide des choses qui, par leur nature même, ne sont évidemment susceptibles que d'une lente, et quelquefois très-lente consommation.

Je pense que la distinction établie par Adam Smith doit être maintenue par rapport aux producteurs qui mettent en œuvre le capital. Sous ce point de vue, elle est exacte dans l'idée, correcte dans l'expression et consacrée par un long usage.

L'autre distinction peut aussi être employée sans inconvénient, pourvu qu'on la rapporte à l'ensemble des travaux économiques, c'est-à-dire à la société prise collectivement, et qu'on substitue à l'expression impropre de capital circulant celle de capital *fongible*, qui, n'appartenant pas au langage ordinaire et ayant un sens technique déjà fixé dans la science du droit, n'est sujette à aucune équivoque. Mais, dans tous les cas où il peut paraître utile de scinder ainsi le capital disponible ou effectif de la société, on trouvera plus d'avantage à le diviser dans ses éléments constitutifs, en désignant spécialement chacun d'eux, qu'à grouper ensemble quelques-uns de ces éléments sous une désignation commune.

Ce qui fait l'importance de ces distinctions, et en général d'une analyse exacte du capital, c'est, d'un côté, l'extension indue que le langage vulgaire a donnée au sens du mot capital, extension qui est devenue la source de bien des erreurs de pratique et de législation, et, d'un autre côté, l'intérêt qui s'attache, pour le producteur et pour la société entière, à l'existence et au maintien d'une certaine proportion entre les divers éléments du capital disponible.

La plus ancienne et la plus répandue de ces fausses notions impliquées dans le langage vulgaire, c'est celle qui ne voit le capital que dans les sommes d'argent au moyen desquelles il circule, et qui applique même ce nom à des billets faisant fonctions de numéraire.

Sans entrer ici dans l'examen de questions qui seront traitées plus tard, nous savons déjà maintenant, grâce aux analyses et aux explications qui précèdent, que le numéraire ne fait point partie, en tant que numéraire, du capital effectif de la société, puisque ni les pièces de monnaie, ni à plus forte raison les billets qui en tiennent lieu ne sont la matière première d'aucun produit, ne servent d'instruments pour aucun travail et n'entrent dans l'approvisionnement d'aucun travailleur.

Si l'on plaçait dans une île déserte une centaine d'ouvriers, tous habiles et appartenant aux industries les plus diverses, en leur donnant pour tout capital dix millions de monnaie d'or et d'argent, n'est-il pas évident que cette somme, qui, partagée entre eux, les eût tous rendus riches dans une société civilisée, n'exercerait sur leur position nouvelle, c'est-à-dire sur la quantité et la qualité des produits qu'ils pourraient appliquer à la satisfaction de leurs besoins, aucune espèce d'influence, et que la moindre provision de matières premières, d'instruments de travail, ou de choses propres à les nourrir ou à les vêtir, leur serait plus utile que les millions dont il s'agit?

Cependant, les pièces de monnaie, si elles n'appartiennent pas, comme numéraire, au capital effectif de la société, font certainement partie, comme matières métalliques, de la richesse qui pourrait, dans certaines circonstances, être employée comme capital effectif; car l'or et l'argent monnayés, par exemple, qui circulent dans un pays, peuvent toujours s'y transformer, par la fusion ou par l'exportation, en matières premières, en instruments de travail, ou en objets d'approvisionnement. Mais le numéraire métallique, ne devenant disponible comme capital que par cette transformation, qui lui fait dans tous les cas perdre la qualité de numéraire circulant, ne peut aussi faire partie du capital disponible de la société que dans les limites où cette transformation est possible, c'est-à-dire compatible avec les besoins de la circulation.

Quant aux billets faisant fonctions de numéraire, ils sont par eux-mêmes impropres à tout autre usage qu'à celui auquel on les emploie dans la circulation ; ils ne peuvent donc jamais faire partie du capital disponible de la société, puisqu'ils ne peuvent jamais se transformer en capital effectif.

C'est aussi étendre indûment la notion du capital, que d'y comprendre, comme le fait J.-B. Say, toute richesse qui procure des avantages continus à son possesseur.

Il existe, selon cet auteur, des capitaux qui diffèrent des autres en ce qu'ils ne sont productifs que d'utilité ou d'agrément. Tels sont, dit-il, les maisons d'habitation, les meubles, les ornements, qui ne servent qu'à augmenter les agréments de la vie ; et il ajoute que l'utilité qu'on en tire est un produit immatériel.

La destination essentielle de tout capital, c'est de produire de l'utilité, c'est-à-dire de créer des utilités nouvelles dans certains produits; mais l'utilité ou l'agrément qu'on retire de l'usage d'une chose n'est pas le produit de cette chose, c'est le produit du capital et du travail qui ont été employés pour lui donner sa forme actuelle, ou les autres propriétés qui la rendent utile ou agréable.

Si J.-B. Say a voulu parler, comme cela paraît certain, de richesses qui se consomment pour la jouissance, et non économiquement, non en qualité de matières premières, d'instruments de travail ou d'approvisionnement, il a étendu le nom de capital à des choses qui ne sont point employées comme capital, à des choses que leur destination exclut évidemment de la masse des capitaux effectifs.

Quand des logements ou des meubles sont destinés à une consommation économique, c'est-à-dire quand ils font partie de l'approvisionnement nécessaire aux producteurs de la richesse, ils appartiennent sans contredit au capital effectif de la société, mais ils n'en forment point une espèce distincte; quand, au contraire, ils ne sont destinés qu'à une consommation de pure jouissance, ils cessent par cela même de constituer un capital et d'appartenir au capital effectif que la société met en œuvre dans ses travaux économiques.

Le capital disponible de la société comprend une portion considérable de son fonds de consommation, car, parmi les produits qui sont susceptibles d'une consommation de pure jouissance, il en est peu qui ne puissent être consommés économiquement. Le fonds de consommation ne prend de la consistance et ne forme une masse de richesse bien distincte, qu'en

regard du capital qui est effectivement destiné à des consommations économiques, ou de celui qui a été réellement employé de cette manière, pendant une période quelconque.

C'est encore J.-B. Say qui a le premier, si je ne me trompe, étendu le nom de capital aux connaissances et aux talents que l'homme acquiert par l'étude. D'autres, poursuivant cette même idée, ont assimilé aux fonds productifs les facultés que l'homme reçoit de la nature.

Il y a, entre ces choses immatérielles et les choses matérielles parmi lesquelles on les classe, quelque analogie sans doute, mais aussi des différences essentielles, et je ne vois pas ce que la science pourrait gagner à ne tenir compte que de l'analogie. L'homme est un être complexe, mais unique, et les divisions qu'il essaye d'introduire dans cet ensemble de manifestations dont se compose sa vie morale sont toutes arbitraires, par conséquent vagues, incertaines, mobiles. Où est la limite qui sépare, dans les œuvres de l'homme, le résultat de ses facultés naturelles d'avec celui de ses facultés acquises, ou l'action de ses facultés d'avec son travail actuel? Comment distinguera-t-on, dans l'action complexe du travailleur, les parts qui doivent être assignées au fonds productif, au capital, et au travail proprement dit?

L'analogie est surtout boiteuse à l'égard de ce qui forme le prétendu capital humain, car les habiletés, les connaissances, en un mot les facultés acquises, au lieu d'être consommées rapidement ou lentement, comme le vrai capital, par l'usage qu'on en fait, s'accroissent et se fortifient par l'exercice et se perdent, au contraire, quand on cesse de les employer.

J'ai allégué, comme second motif pour analyser correctement le capital, la proportion qui doit exister entre les divers éléments dont il se compose. J'examinerai plus tard cette question au point de vue particulier de l'entrepreneur d'industrie et de la proportion qu'il lui importe de maintenir entre son capital fixe et son capital circulant. Quand on se

place au point de vue de l'ensemble des travaux économiques, il devient évident que c'est entre les matières premières, les instruments de travail et l'approvisionnement, qu'une certaine proportion doit exister et doit tendre continuellement à s'établir, sous l'impulsion des intérêts qui servent de moteurs au développement économique de la société.

En effet, la population de la société se composant, à chaque époque donnée, d'un certain nombre de travailleurs, la société dispose d'une quantité déterminée de travail, à laquelle correspondent des quantités déterminées de matières premières, d'instruments et d'approvisionnement. Il ne lui servirait à rien de posséder une quantité additionnelle de l'un de ces éléments du capital, si elle ne possédait pas, en même temps, une quantité additionnelle des deux autres, ou si elle ne disposait pas d'un nombre additionnel de travailleurs. Une augmentation d'un dixième, par exemple, dans son approvisionnement, ne lui permettrait pas d'accroître sa production d'un dixième, si les quantités de travail, de matières premières et d'instruments dont elle dispose n'étaient pas augmentées dans la même proportion.

La proportion normale dont il s'agit tend continuellement à s'établir, sans doute, parce que l'un des éléments ne saurait se trouver en défaut sans que le besoin auquel il correspond se manifeste et provoque le déploiement d'activité qui doit y pourvoir. Cependant il n'est pas rare que l'équilibre soit rompu temporairement, ou même qu'il demeure habituellement incomplet, sous l'influence principalement d'une législation qui entrave la circulation de la richesse.

Dans un pays, comme le canton de Zurich, où une partie notable du travail de fabrication s'accomplit sur des matières premières que ce pays est incapable de produire lui-même et qu'il doit tirer de contrées lointaines, l'insuffisance temporaire de cet élément peut devenir très-sensible et amener dans les intérêts économiques de la société de graves perturbations. C'est ce qui est arrivé à une époque récente, lorsque la production

de la soie brute, dans les pays de provenance, a subi tout à coup, par l'effet de causes accidentelles, une diminution considérable. La quantité totale de richesse possédée par le canton n'en était pas diminuée, mais la portion de cette richesse qu'il pouvait donner en échange de la soie brute dont il avait besoin n'en représentait plus une quantité proportionnée à celle du travail, des instruments et de l'approvisionnement que la fabrication des soieries mettait en œuvre. De là une stagnation dans cette industrie, un ralentissement considérable de la production, ayant pour résultat d'interrompre, pour une classe nombreuse de travailleurs, le travail qui les faisait vivre.

En France, la quantité de l'approvisionnement et celle des matières premières sont généralement proportionnelles au nombre sans cesse croissant des travailleurs; mais il n'en est pas de même de la quantité des instruments, grâce aux lois qui empêchent l'introduction des fers et des combustibles étrangers dans ce pays. L'insuffisance de cet élément et les embarras qui en résultent pour la production de la richesse deviennent surtout manifestes dans les années où l'approvisionnement et les matières premières sont d'une abondance extraordinaire.

En Angleterre, sous l'empire de la législation qui entravait jadis dans ce pays le commerce des céréales, il n'était pas rare que l'approvisionnement se trouvât en quantité insuffisante relativement aux quantités disponibles de matières premières, d'instruments, et de travail manufacturier ou agricole.

Dans de grands pays, une telle rupture d'équilibre entre les divers éléments du capital disponible ne peut guère avoir lieu, sans diminution absolue de la richesse sociale, que par des causes artificielles, c'est-à-dire par l'effet d'une législation vicieuse, parce que la grande diversité de leurs productions et l'étendue de leurs relations commerciales les préservent le plus souvent de l'insuffisance qui proviendrait de causes tout

à fait extérieures. Quant aux ruptures d'équilibre qui proviennent de causes intérieures, telles qu'une récolte insuffisante de produits indigènes, et qui sont accompagnées, par conséquent, d'une diminution absolue du capital disponible, elles seront toujours possibles en tout pays, et le résultat du développement économique le plus complet ne pourra être que d'en atténuer la gravité, ou d'en abréger la durée.

---

Digitized by Google

## CHAPITRE V.

### DES CAUSES QUI TENDENT A AUGMENTER L'EFFICACITÉ DU TRAVAIL DE L'HOMME DANS LA PRODUCTION.

Le travail de l'homme est d'autant plus efficace qu'il fournit en moins de temps ou avec moins d'efforts une quantité donnée d'un même produit, en d'autres termes, qu'il s'exécute plus rapidement ou plus aisément.

Si, la nature et les instruments du travail demeurant les mêmes, un travailleur parvient à faire en un jour ce qui en exigeait deux auparavant, ou à faire seul, dans le même espace de temps, ce qui exigeait auparavant les efforts de deux travailleurs, son travail aura doublé d'efficacité. Dans le premier cas, ce sera le temps employé à la production; dans le second, ce sera la quantité d'efforts exigée, qui aura diminué de moitié.

Le résultat dans les deux cas sera, sans doute, de faire accomplir par un seul travailleur ce qui en exigeait deux auparavant; mais les deux espèces d'efficacité n'en demeurent pas moins distinctes. Les efforts du travailleur peuvent, sans diminuer d'intensité, se succéder plus rapidement; ou bien ils peuvent, sans exiger moins de temps, devenir moins intenses.

Dans un travail, tel que celui du compositeur d'imprimerie, qui n'exige qu'une certaine adresse et une attention soutenue, la célérité des mouvements peut varier beaucoup, quoique le déploiement de force exigé par chacun d'eux soit constamment le même. Dans un travail, au contraire, qui met à contribution la force musculaire, comme lorsqu'il s'agit de soulever un corps pesant, ou de vaincre toute autre résistance, un accroissement de la force naturelle ou acquise du

travailleur se manifestera en général par le degré de résistance qu'il pourra surmonter, plutôt que par le degré de célérité de ses mouvements.

Du reste, l'efficacité du travail, se mesurant toujours par la quantité de travail accompli dans un temps donné, se manifestera aussi, mais en sens inverse, par la quantité d'approvisionnement exigée pour une quantité donnée de travail. Que le travailleur parvienne à faire dans un jour ce qui en exigeait deux auparavant, ou à faire seul, dans un espace de temps donné, ce qui exigeait les efforts réunis de deux travailleurs, la quantité nécessaire d'approvisionnement sera toujours diminuée de moitié.

Diminution de l'approvisionnement exigé pour une certaine quantité de travail, par conséquent diminution de la quantité de capital nécessaire pour obtenir une certaine quantité de produits, voilà donc le résultat économique de tout accroissement de l'efficacité du travail; résultat important, qui doit seul attirer notre attention, et dont je développerai plus loin les conséquences. Auparavant, je dois rechercher les causes premières qui tendent à produire ce résultat.

L'efficacité du travail tient à l'aptitude du travailleur, au plus ou moins de puissance, naturelle ou acquise, des facultés qu'il doit appliquer dans son travail. Les causes qui influent sur l'efficacité du travail doivent donc agir d'abord sur l'aptitude du travailleur. Or, les causes qui tendent à augmenter l'aptitude des travailleurs peuvent se grouper sous trois chefs : Répartition des travaux, éducation des travailleurs, condition des travailleurs.

## SECTION I.

### Répartition des travaux.

Les hommes ne naissent point égaux en facultés physiques, intellectuelles, ou morales. La nature produit parmi eux

à cet égard des diversités infinies, tantôt générales et collectives, provenant de la race et du tempérament, tantôt individuelles, provenant de mille causes physiques accidentelles, qui interviennent dans les phénomènes de la procréation et dont il n'est pas toujours possible de se rendre compte.

D'un autre côté, il existe pareillement une diversité infinie dans les travaux qui concourent à la production de la richesse, par conséquent dans le caractère, la direction et la durée des efforts qu'exigent ces travaux.

Les résistances que doit vaincre le travailleur se présentent sous mille formes diverses, auxquelles correspondent autant d'efforts différents, efforts des facultés de l'esprit, c'est-à-dire de l'attention, de la mémoire, de l'entendement, efforts des différents organes physiques, efforts isolés ou combinés, alternatifs ou continus, prolongés ou passagers.

Il est donc évident que les hommes ne naissent pas tous également propres à toutes les espèces de travaux. Mais il résulte encore, de cette double diversité des hommes et des travaux, une autre conséquence, qui n'est pas moins certaine, quoiqu'elle paraisse moins évidente.

En effet, si la diversité n'existait que parmi les hommes seulement, ou parmi les espèces de travail seulement, il en résulterait,dans la première hypothèse, pour chaque homme, un degré absolu d'aptitude naturelle au travail de la production, par conséquent une infériorité absolue à l'égard de ceux qui posséderaient à un plus haut degré les facultés dont ce travail exigerait l'application ; dans la seconde hypothèse, pour tout homme, un degré absolu d'aptitude naturelle pour chaque espèce de travail, par conséquent une infériorité absolue à l'égard des espèces de travail qui exigeraient un ensemble supérieur de facultés.

Grâce à la diversité combinée des hommes et des espèces de travail, ces résultats ne se produisent point, les aptitudes naturelles sont purement relatives, l'infériorité de chaque homme pour certains travaux se trouve compensée par une

aptitude supérieure pour d'autres, et il y a peu d'individus auxquels l'ensemble de leurs facultés ne donne pas une aptitude naturelle spéciale pour quelqu'une des innombrables variétés d'efforts qui concourent à la production de la richesse.

Cela étant, il est certain que l'efficacité générale du travail sera plus grande si les divers travaux sont répartis d'après les aptitudes naturelles des travailleurs, que s'ils le sont sans égard à ces aptitudes, ou que si, aucune répartition n'ayant lieu, chaque homme doit accomplir tous les genres de travaux qu'exige la satisfaction de ses besoins.

Mais les aptitudes naturelles des travailleurs ne sont rien en comparaison de celles qu'ils peuvent acquérir par l'exercice, en se livrant constamment à une seule occupation, qui exige la répétition continuelle des mêmes efforts et l'application continuelle des mêmes facultés.

Voici deux hommes de vingt-cinq ans, qui sont nés avec des aptitudes naturelles parfaitement égales, mais dont l'un, destiné à une carrière lettrée, a fait de la lecture et de l'écriture ses principales et presque ses uniques occupations corporelles depuis dix années, tandis que l'autre, destiné à devenir agriculteur, s'est voué non moins exclusivement depuis le même nombre d'années aux travaux agricoles et notamment au labourage. Donnez à ces deux hommes une même page à copier. Le premier accomplira cette tâche en un quart d'heure et sa copie sera lisible, correcte, nettement tracée, régulièrement alignée ; la copie du second lui prendra une heure au moins, et les caractères en seront mal tracés, l'orthographe en sera incorrecte, l'alignement défectueux. Donnez-leur ensuite un sillon à tracer avec la charrue ; le premier y mettra deux ou trois fois plus de temps que le second, et le sillon de celui-ci sera aussi droit, aussi également profond, que celui du premier sera tortueux et inégal.

Le résultat serait encore le même, quoique la différence entre les deux copies et les deux sillons fût peut-être un peu

moins saillante, si le premier de ces deux hommes était doué d'une aptitude naturelle spéciale pour le labourage, et le second d'une aptitude naturelle spéciale pour l'écriture, c'est-à-dire si les aptitudes acquises s'étaient développées en sens inverse des aptitudes naturelles ; car les inégalités d'aptitude qui résultent de l'exercice dépassent en général de beaucoup celles que produit la nature. Cependant le travail ne doit atteindre son plus haut degré possible d'efficacité que dans les cas où l'aptitude acquise concourt avec l'aptitude naturelle, ce qui exige une condition préalable, la liberté du travail, et se réalise au moyen de la division du travail et de l'association des travailleurs.

La liberté, pour chaque membre de la société, de choisir le travail auquel il se vouera est nécessaire pour que chacun applique ses facultés au genre de travail pour lequel il a le plus d'aptitude naturelle et acquise. Les lois qui, chez certains peuples, condamnaient chaque homme à suivre la profession de son père, offrent l'exemple le plus saillant, mais non le seul qui existe, d'obstacles apportés à cette liberté. Le régime du servage pour la classe agricole et des corporations de métiers pour la classe industrielle, ce régime, par lequel toutes les nations de l'Europe ont dû passer, à une époque antérieure, et dont quelques-unes d'entre elles ne sont pas entièrement sorties, gênait aussi de fait la liberté du travail, quoiqu'il n'imposât pas directement à chaque travailleur la profession qu'il devait embrasser. Le fils du serf ne pouvait guère devenir autre chose qu'un paysan, ni le fils du pauvre citadin autre chose qu'un manœuvre. Les individus même qui avaient la liberté et les moyens de faire un apprentissage industriel étaient rarement tout à fait libres de choisir leur profession, à cause des règlements qui fixaient le nombre d'apprentis que chaque profession pouvait recevoir.

Chez les nations les plus avancées dans le développement économique, il existe encore aujourd'hui des professions let-

trées, et même commerciales, dont l'accès n'est ouvert qu'à un nombre déterminé de postulants, ou sous des conditions plus ou moins onéreuses.

Mais, sous un régime de complète liberté, la répartition du travail selon les aptitudes ne se réaliserait pas, si chaque membre de la société était obligé de produire lui-même toutes les choses, ou seulement plusieurs des choses dont il aurait besoin, en d'autres termes, si le travail n'était pas réparti.

Dans le stage tout à fait primitif des sociétés humaines, lorsque les hommes vivent encore exclusivement de la chasse ou de la pêche et que la garantie sociale manque presque entièrement, chaque famille produit elle-même ses instruments, ses engins de chasse ou de pêche, ses vêtements, sa hutte et les quelques meubles grossiers dont elle fait usage, Pour qu'il en soit autrement, pour qu'une famille puisse ne s'occuper que de la chasse ou de la pêche, tandis qu'une autre s'adonnera exclusivement à la fabrication des engins, une troisième à celle des vêtements, une quatrième à celle des huttes, une cinquième à celle des meubles et ustensiles de ménage, il faut qu'une certaine quantité d'aliments et de matériaux ait été préalablement accumulée, qu'un approvisionnement ait été fait en vue de ces diverses productions, en un mot, qu'il existe un capital, au moyen duquel chaque famille puisse, au moins pendant quelques jours, satisfaire à ses divers besoins, tout en ne pourvoyant par son travail qu'à un seul d'entre eux ; il faut de plus que la pratique de l'échange soit devenue habituelle entre ces familles, afin que chacune d'elles obtienne régulièrement des autres ce qu'elle ne produira pas elle-même, en leur fournissant ce qu'elle produira. Or, ces deux conditions en supposent une troisième, c'est que la possession des approvisionnements créés par le travail et l'exécution régulière des échanges convenus seront garanties, c'est, en d'autres termes, que les droits résultant du travail et de l'échange seront assurés.

L'approvisionnement, l'échange, la garantie sociale for-

ment la trilogie primordiale, dans laquelle réside l'essence de tout ordre social, le germe de tout développement économique. Les trois termes en sont inséparables, l'un quelconque d'entre eux ne pouvant pas subsister sans les deux autres ; car la garantie sociale n'est possible que par le moyen d'un organisme dans lequel une classe d'hommes est exclusivement occupée d'y pourvoir, et cette classe doit par conséquent être approvisionnée par les autres de tout ce qui est nécessaire à la satisfaction de ses besoins et à l'accomplissement de ses services. Mais, une fois ces trois conditions réalisées à un degré quelconque, le développement économique est inauguré et sa marche devient rapidement progressive, la division du travail favorisant l'accumulation du capital, qui favorise à son tour l'agglomération des hommes et par suite la facilité des échanges et le perfectionnement de la garantie sociale.

La division du travail traverse, dans son progrès, plusieurs stages, que l'on peut reconnaître encore chez les sociétés les plus avancées. Les industries extractives se séparent d'abord des industries de fabrication ; puis la division s'établit parmi les premières, suivant les procédés d'exploitation, qui varient nécessairement avec la nature des produits. La chasse, la pêche, les mines, les carrières, l'agriculture, l'horticulture, la sylviculture, l'élève des bestiaux deviennent autant d'industries distinctes, exercées par des catégories différentes de travailleurs. Cependant la division est rarement poussée fort loin dans cette branche de l'activité économique, parce que les travaux n'y sont pas assez uniformes, dans l'espace et dans le temps, pour que chacun d'eux puisse offrir une occupation constante aux travailleurs qui s'y adonnent. Dans les diverses industries que je viens de nommer, les procédés varient souvent d'un lieu à un autre, et ils varient, dans le même lieu, d'une époque ou d'une saison à une autre ; en d'autres termes, l'extraction des produits naturels, ou l'exploitation d'un fonds productif, se compose d'une série d'opérations

différentes, qui sont toujours influencées en outre par des circonstances locales.

Il en est autrement dans les industries de fabrication. Chacune des opérations successives par lesquelles une matière première doit être modifiée, étant uniquement déterminée par la nature de cette matière première, qui demeure toujours la même et qui est indépendante des circonstances de temps et de lieu, constitue un travail distinct, dont l'uniformité et la continuité permettent à une catégorie de travailleurs d'en faire leur occupation exclusive.

Deux filons d'un même minerai sont rarement semblables d'épaisseur, de position, de direction et de gisement, et le même filon change à ces divers égards, à mesure qu'on en poursuit l'exploitation. Deux champs sont rarement identiques par leur position et par la nature du sol, et la culture donnée à un même champ ne peut pas être la même en toute saison. Deux livres de laine brute sont toujours semblables l'une à l'autre, et le travail du fileur s'y applique partout et en tout temps de la même manière. Deux planches de chêne sont toujours pareilles pour le menuisier qui doit en faire des meubles, et le travail qu'il doit y appliquer est partout et en tout temps le même.

La division du travail, dans les industries extractives, s'arrête donc généralement au second stage que j'ai indiqué, tandis que, dans les industries de fabrication, elle en atteint un troisième et un quatrième. A la division suivant les matières premières, qui correspond au second stage des industries extractives, succède la division suivant l'espèce des produits, ou, ce qui est la même chose, suivant la nature des procédés à mettre en œuvre et des instruments à employer.

Chaque industrie se partage en un certain nombre de métiers, qui façonnent la même matière première, mais qui ne la traitent pas de la même façon, ni avec les mêmes outils, et ne fournissent pas le même genre de produits. C'est ainsi

Digitized by Google

que les mêmes bois sont mis en œuvre simultanément par le charpentier, le menuisier et le tourneur; les mêmes fers, par le forgeron, le maréchal et le coutelier; les mêmes soies, par des fabricants de lacets, de rubans, de velours et d'autres soieries. C'est ainsi que le même coton est successivement modifié par le fileur, par le tisserand, par la lingère; les mêmes peaux, par le tanneur, le sellier et le cordonnier; le même blé, par le meunier et le boulanger.

Enfin, à cette division suivant les produits ou les procédés, succède une division des procédés eux-mêmes, par laquelle ceux-ci sont décomposés en une série de mouvements ou d'efforts successifs, à chacun desquels s'adonne exclusivement une catégorie distincte de travailleurs. Tout le monde connaît les exemples donnés, par Adam Smith, de la fabrication des épingles, qui peut se décomposer en dix-huit opérations distinctes, et par J.-B. Say, de celle des cartes à jouer, qui n'en comprend pas moins de soixante et dix. Je les répète ici, parce qu'ils sont devenus en quelque sorte classiques, et qu'ils sont plus propres qu'aucune définition à caractériser nettement le dernier stage de la division du travail.

« De la manière dont la fabrication des épingles est maintenant conduite, dit Adam Smith, non-seulement l'ouvrage entier forme un métier à part, mais cet ouvrage est divisé en un grand nombre de branches, dont la plupart constituent autant de professions particulières. Un ouvrier tire le fil à la bobille, un autre le dresse, un troisième coupe la dressée, un quatrième empointe, un cinquième est employé à émoudre le bout qui doit recevoir la tête. Cette tête est elle-même l'objet de deux ou trois opérations séparées; la frapper est une besogne particulière; blanchir les épingles en est une autre; c'est même une profession distincte et séparée que de piquer les papiers et d'y bouter les épingles. Enfin, l'important travail de faire une épingle est divisé en dix-huit opérations distinctes, lesquelles, dans certaines fabriques, sont

exécutées par autant de mains différentes, quoique dans d'autres le même ouvrier en exécute deux ou trois. »

« Un jeu de cartes, dit J.-B. Say, est le résultat de plusieurs opérations, dont chacune occupe une série distincte d'ouvriers ou d'ouvrières, qui s'appliquent toujours à la même opération. Ce sont des personnes différentes, et toujours les mêmes, qui épluchent les bouchons et grosseurs qui se trouvent dans le papier et nuiraient à l'égalité d'épaisseur; les mêmes qui collent ensemble les trois feuilles de papier dont se compose le carton, et qui le mettent en presse; les mêmes qui colorent le côté destiné à former le dos des cartes; les mêmes qui impriment en noir le dessin des figures; d'autres ouvriers impriment les couleurs des mêmes figures; d'autres font sécher au réchaud les cartons une fois qu'ils sont imprimés; d'autres s'occupent à les lisser dessus et dessous. C'est une occupation particulière que de les couper d'égale dimension; c'en est une autre de les assembler pour en former des jeux; une autre encore d'imprimer les enveloppes des jeux, et une autre de les envelopper; sans compter les fonctions des personnes chargées des ventes et des achats, de payer les ouvriers et de tenir les écritures. Enfin, à en croire les gens du métier, chaque carte, c'est-à-dire un petit morceau de carton de la grandeur de la main, avant d'être en état de vente, ne subit pas moins de soixante et dix opérations différentes, qui toutes pourraient être l'objet du travail d'une espèce différente d'ouvriers; et s'il n'y a pas soixante et dix séries d'ouvriers dans chaque manufacture de cartes, c'est parce que la division du travail n'y est pas poussée aussi loin qu'elle pourrait l'être, et parce que le même ouvrier est chargé de deux, trois ou quatre opérations distinctes. »

Dès le troisième stage de la division du travail, les résultats en sont déjà surprenants. Qui n'a pas admiré, en visitant une imprimerie quelconque, la rapidité et en même temps la sûreté avec laquelle les compositeurs accomplissent leur besogne, c'est-à-dire prennent successivement, dans plus de trente

cases différentes, les caractères qu'ils doivent assortir ? Ce n'est pas exagérer de dire qu'une personne non exercée y emploierait cinq fois plus de temps, pour donner une épreuve moins correcte.

J'ai visité, dans un département de la France, un hospice où l'on occupait une trentaine d'orphelins à fabriquer des clous. Ces garçons, dont le plus âgé n'avait pas quatorze ans, se divisaient en quinze couples, dont chacun avait sa petite forge et son enclume. L'un des deux enfants faisait rougir à blanc deux baguettes de fer équarries, qu'il plaçait alternativement sur l'enclume, où l'autre, avec un marteau, l'apointissait, la coupait et aplatissait le bout destiné à former la tête. En cinq ou six coups, la besogne était faite. Chaque couple, dans les cinq heures de l'après-midi qui étaient consacrées à ce travail, devait fournir cinq cents clous à l'établissement ; ce qu'ils fabriquaient au delà de ce nombre leur valait seul un faible salaire, d'un centime par clou, si je ne me trompe. Or, ils en fabriquaient ordinairement de six à sept cents, et souvent jusqu'à huit cents, c'est-à-dire près de trois par minute ; tandis que deux garçons du même âge, non exercés à ce métier, auraient mis sans doute plus de deux ou trois minutes à fabriquer un seul clou.

Mais la division arrivée à son quatrième stage présente des résultats bien plus frappants et qui tiennent du merveilleux.

« J'ai vu, dit Adam Smith, une petite manufacture d'épingles, qui n'employait que dix ouvriers, et où par conséquent quelques-uns d'entre eux étaient chargés de deux ou trois opérations. Mais, quoique la fabrique fût pauvre et, par cette raison, mal outillée, ils venaient à bout, quand ils se mettaient en train, de faire environ douze livres d'épingles par jour, chaque livre contenant au delà de quatre mille épingles de taille moyenne. Ainsi, ces dix ouvriers pouvaient faire entre eux plus de quarante-huit milliers d'épingles dans une journée ; donc chaque ouvrier, faisant une dixième partie de

ce produit, pouvait être considéré comme faisant dans sa journée quatre mille huit cents épingles. Or, s'ils avaient tous travaillé à part, indépendamment les uns des autres, et s'ils n'avaient pas été façonnés à cette besogne particulière, chacun d'eux assurément n'eût pas fait vingt épingles, peut-être pas une seule dans sa journée, c'est-à-dire pas, à coup sûr, la deux cent quarantième partie, et pas peut-être la quatre mille huit centième partie de ce qu'ils se trouvaient en état de faire au moyen d'une division et d'une combinaison convenables de leurs différentes opérations. »

« J'ai vu, dit J.-B. Say, une fabrique de cartes à jouer, où trente ouvriers produisaient journellement 15,500 cartes, c'est-à-dire au delà de 500 cartes par chaque ouvrier ; et l'on peut présumer que, si chacun de ces ouvriers se trouvait obligé de faire à lui seul toutes les opérations, et en le supposant même exercé dans son art, il ne terminerait peut-être pas deux cartes dans un jour, et par conséquent les trente ouvriers, au lieu de 15,500 cartes, n'en feraient que 60. »

L'efficacité du travail était devenue par la division, dans le premier cas, au moins deux cent quarante fois, dans le second, au moins deux cent cinquante fois aussi grande qu'elle l'eût été sans cette division.

Le travail peut encore se diviser d'une autre manière, non en attribuant chaque effort distinct à un travailleur spécial, mais en partageant un même effort ou une même série d'efforts entre plusieurs travailleurs, dont l'action, étant ainsi associée et combinée, devient souvent plus efficace. C'est aussi un mode de répartition suivant les aptitudes, car, dans les cas où ce partage est avantageux, son efficacité provient de ce que l'association de quelques travailleurs possède, comme telle, une aptitude supérieure à la somme des aptitudes individuelles de ses membres. Quant à la cause de cette supériorité, elle gît, tantôt dans l'épargne de force, de mouvement ou de temps, qui résulte de la combinaison des efforts associés, tantôt dans ce stimulant, dans cet entrain que produit toujours une

action commune dirigée vers un but commun, sur les individus qui prennent part à cette action.

Qu'il s'agisse, par exemple, de porter et de déposer sur un toit élevé les tuiles qui doivent le couvrir. Six ouvriers étant chargés de cette besogne, l'un d'eux pourra prendre les tuiles sur le tas inférieur pour les remettre à ceux qui les porteront, tandis qu'un autre se tiendra sur le toit, pour recevoir les tuiles et les déposer près de lui. Mais la besogne des porteurs n'est pas susceptible de se décomposer en efforts distincts ; c'est une opération unique, le transport d'un fardeau le long d'une échelle plus ou moins haute. Cependant, si les quatre ouvriers restants prennent successivement leur charge pour la porter l'un après l'autre, en grimpant du bas en haut de l'échelle, il leur faudra une seconde échelle pour redescendre, afin que la marche de ceux qui montent ne soit pas interrompue ou retardée, et ils seront tous astreints à un travail extraordinairement pénible et même dangereux. Aussi n'est-ce pas de cette manière qu'ils s'y prennent. Ils s'asseyent à demi-couchés les uns au-dessus des autres sur l'échelle et se passent les tuiles en les élevant par-dessus leurs têtes. Il n'y a plus alors ni danger à craindre, ni temps perdu, et si la fatigue des bras est un peu forte, elle dure peu, parce que, les tuiles arrivant plus rapidement à leur destination, la besogne est plus tôt terminée.

Supposons encore qu'il s'agisse de forger deux grosses barres de fer. Si quatre ouvriers sont chargés de cette besogne, ils pourront forger les deux barres en même temps, en travaillant séparément deux à deux. Ce n'est pas ainsi que l'opération se pratique, et l'on verra toujours les quatre ouvriers forger ensemble et successivement chacune des barres. C'est que, dans le premier mode d'action, l'opération de forger n'étant faite que par deux ouvriers à la fois, et par un seul pour chaque barre, le fer a le temps de se refroidir, les barres doivent être chauffées de nouveau à plusieurs reprises, et les ouvriers perdent bien plus de temps par cette cause

qu'ils n'en gagnent en forgeant les deux barres à la fois ; sans compter l'effet produit par l'entrain dont j'ai parlé, entrain qui est encore excité dans ce cas par le bruit cadencé des trois marteaux.

C'est par l'exercice que se développent nos organes physiques et nos facultés intellectuelles. Nous voyons tous les jours maint exemple de l'aptitude extraordinaire que peuvent acquérir pour certaines fonctions les yeux, les oreilles, les bras, les mains, la mémoire, l'intelligence, par un exercice assidu et longtemps continué. Les effets les plus surprenants de la division du travail s'expliquent suffisamment par cette cause, sans qu'il soit besoin d'y ajouter l'économie, un peu équivoque et souvent nulle, du temps que doit perdre le travailleur en changeant d'outils ou en passant d'une opération à une autre.

Pour nous faire une idée de l'économie d'approvisionnement que peut procurer la division du travail parvenue à son dernier stage, reprenons l'exemple donné par Adam Smith, en partant, pour l'époque antérieure à la division du travail, de l'hypothèse la plus favorable, c'est-à-dire en supposant chaque ouvrier capable de fabriquer vingt épingles par jour. Combien faudrait-il, à ce taux, de journées de travail d'un ouvrier pour fabriquer 48,000 épingles? Il en faudrait 2,400. Si nous représentons l'approvisionnement d'une journée par la quantité qu'on peut en obtenir pour 2 francs, celui des 2,400 journées, ou des 10 ouvriers pendant 240 jours, sera donc représenté par une somme de 4,800 francs. Or, après la division du travail, les 48,000 épingles étant produites par les dix ouvriers dans une seule journée, c'est-à-dire par 10 journées seulement de travail, l'approvisionnement nécessaire à cette production se trouve réduit à 20 francs et l'économie réalisée s'élève à 4,780 francs, presque à 10 centimes par épingle !

## SECTION II.

### Éducation des travailleurs.

J'ai ici en vue l'éducation générale, qui s'applique à l'ensemble des facultés de l'homme, et qui précède et prépare l'application de ces facultés à une branche spéciale d'industrie. Dans toutes les carrières qu'il peut embrasser, le travailleur a besoin de santé, de force et d'adresse ; il a besoin d'intelligence, de mémoire, de raisonnement et d'un certain ensemble de notions acquises ; il a besoin aussi d'un certain empire sur lui-même, c'est-à-dire d'une volonté capable de vaincre en tout temps ceux de ses instincts naturels auxquels répugnerait un travail continu et régulier. De là trois conditions que doit remplir l'éducation des travailleurs pour contribuer autant que possible à l'efficacité de leur travail : elle doit agir sur leurs facultés corporelles, sur leurs facultés intellectuelles, et sur leurs facultés morales.

Pour développer les forces et l'adresse de l'enfant, l'éducation physique doit les exercer, en les appelant à un déploiement progressif et régulier, qui parte des moindres et des plus simples efforts, pour arriver peu à peu aux plus intenses et aux plus complexes. Ce développement a lieu de fait chez tous les enfants, lors même qu'on ne songe point, en les élevant, à le leur procurer, ou qu'on ne suit à cet égard aucune méthode raisonnée. La vie se manifeste en eux par un besoin d'action et de mouvement, qui ne laisse échapper aucune occasion de se satisfaire, et qui se satisfait naturellement chaque fois dans la mesure des forces et de l'adresse déjà acquises. Nul doute, cependant, qu'on ne pût obtenir des résultats meilleurs et plus complets, en imprimant à ce développement naturel une marche graduelle et systématique, en le soumettant à certaines règles soit quant au choix, soit quant à la durée relative des divers exercices.

Pour assurer à l'enfant de bonnes conditions générales de santé, l'éducation physique peut beaucoup, et, sur ce point, elle fait partout bien moins qu'elle ne pourrait faire. Chez la grande masse des travailleurs, pendant l'âge où la constitution se forme et où le degré de vitalité se fixe pour l'existence entière, la vie matérielle est réglée sans aucun égard à l'hygiène, souvent à l'encontre de ses préceptes. La pauvreté en est la cause dans bien des cas; dans beaucoup d'autres, l'ignorance ou l'insouciance. La plupart d'entre eux ne sont pas suffisamment éclairés sur les conséquences d'habitudes funestes, qui leur procurent par intervalles une excitation factice, en minant peu à peu leur vigueur et en les condamnant à une vieillesse infirme et prématurée.

Si la force et l'adresse contribuent directement à l'efficacité du travail, la santé le préserve d'interruptions et le prolonge, pour chaque individu, jusqu'à un âge avancé, ce qui aboutit encore, pour la société, à rendre le travail plus efficace et la production plus abondante.

L'éducation intellectuelle peut contribuer de deux manières à l'efficacité du travail, en développant d'abord les facultés de l'enfant, puis en lui communiquant des notions positives sur les lois de la nature et sur les rapports de la vie sociale. L'éducation des écoles remplit rarement le premier but, qui est le plus essentiel; souvent elle n'atteint pas même le second, car la lecture et l'écriture ne sont que des connaissances instrumentales, fournissant la possibilité d'acquérir des notions utiles, mais n'en inculquant aucune par elles-mêmes.

Il y a peu d'industries, même parmi les plus simples, qui ne mettent à contribution, dans une certaine mesure, l'attention, l'intelligence, la mémoire et le raisonnement du travailleur; il en est plusieurs qui exigent un déploiement actif et continu de ces facultés. Quant aux notions positives, n'est-il pas utile au futur travailleur d'en acquérir au moins d'élémentaires sur les fonds productifs et les produits matériels

auxquels s'appliquera son travail ; sur les forces naturelles qu'il devra, tantôt vaincre, tantôt employer à son aide ; sur les droits acquis et les intérêts légitimes qu'il ne pourra méconnaître sans dommage pour lui-même et pour la société dont il fait partie ?

Enfin, l'éducation morale des travailleurs est aussi d'une grande importance économique pour la société, car, si les maladies du corps et l'absence de forces musculaires nuisent à l'efficacité générale du travail, les maladies morales et l'absence de volonté ne lui sont pas moins contraires. Les atteintes portées à l'aptitude des travailleurs par leurs habitudes vicieuses et les interruptions amenées dans leur travail par leur impuissance morale à surmonter les obstacles et à triompher des tentations causent à la société un dommage qui dépasse probablement de beaucoup celui qu'on peut attribuer à leurs seules défectuosités physiques. Les vertus et les qualités qui font d'un homme un bon père de famille et un bon citoyen contribuent aussi à faire de lui un bon travailleur, et il est rare que l'application constante et régulière à un labeur quelconque se concilie, chez un travailleur, avec l'absence même partielle de ces vertus et de ces qualités.

L'influence de l'éducation des travailleurs sur leurs aptitudes, par conséquent sur l'efficacité du travail, est attestée par l'expérience. La statistique a recueilli à cet égard de nombreuses données, qui constatent des inégalités notables d'aptitude entre les travailleurs de diverses nations. Or, ces inégalités, si nous laissons de côté celles qu'on peut attribuer à des différences de race, ne peuvent s'expliquer autrement que par des différences dans l'éducation première des travailleurs, c'est-à-dire dans l'ensemble des influences sous lesquelles s'est opéré leur premier développement physique, intellectuel et moral. Si, par exemple, le travail des Français et des Irlandais est en général moins efficace que celui des Anglais, ainsi que des enquêtes officielles l'ont à plusieurs reprises publiquement constaté, à quelle autre cause pour-

Digitized by Google

rait-on attribuer ce fait? Lorsqu'on essaye d'en rendre compte par des différences dans le caractère national et dans l'alimentation habituelle des travailleurs appartenant à ces divers peuples, on ne fait que désigner sous des noms collectifs certaines habitudes corporelles, intellectuelles et morales, qui ne sont que les résultats de l'éducation qu'ils reçoivent, du milieu dans lequel ils commencent leur vie et reçoivent leurs premières impressions. La famille, l'école, le monde sont les trois éléments dont est composé ce milieu; mais le troisième reçoit des deux autres tout ce qui le caractérise; il en est le produit, et c'est justement à modifier cette influence du monde, à l'assainir quand elle est malsaine, que doivent travailler de concert l'éducation de la famille et celle de l'école.

## SECTION III.

### Condition des travailleurs.

Parmi les travailleurs dont le travail consiste dans une action immédiate sur la matière, il en est certaines catégories qu'une organisation sociale antérieure a longtemps maintenues dans un état de dépendance et de subordination à l'égard des autres classes de la société. Tantôt cette dépendance était personnelle, directe, absolue, et le travailleur, sous le nom d'esclave, faisait en quelque sorte partie du capital de la classe dominante; tantôt, le rapport de subordination étant la conséquence d'un autre rapport établi entre la classe dominante et le sol dont elle avait acquis ou conquis la possession exclusive, la dépendance résultant de ce rapport était impersonnelle, indirecte, relative: impersonnelle et indirecte, parce que le travailleur, appelé colon ou serf, n'était soumis à une personne qu'à raison de la terre dont cette personne avait la propriété; relative, parce qu'il n'était soumis, au moins légalement, que par rapport à l'exploitation et aux

intérêts de la propriété foncière. Le travailleur, immobilisé par le servage, faisait en quelque sorte partie des fonds productifs de la société.

Par le servage comme par l'esclavage, le travailleur se trouvait privé, non-seulement de tout droit sur les fruits de son travail, mais aussi du droit d'exiger, en échange de son travail, une rémunération proportionnée aux efforts qu'il lui avait coûtés, ou à la quantité des produits obtenus. Il lui était donc indifférent que son travail fût plus ou moins efficace, son intérêt unique étant de donner le moins d'efforts que possible en échange de la somme fixée et généralement chétive de satisfactions qui lui était allouée, et qu'on devait nécessairement lui allouer afin de le maintenir vivant et valide. Le travail était ainsi privé de son stimulant le plus actif, d'un stimulant que la crainte des châtiments les plus cruels ne pouvait pas remplacer. Cette crainte provoquait sans doute, par intervalles, un déploiement extérieur et apparent d'activité corporelle; mais elle ne produisait pas, elle était incapable de produire cette continuité d'efforts énergiques et intelligents, que provoque généralement, de la part du travailleur libre, l'espoir d'une récolte ou d'une rémunération proportionnelle à l'efficacité de son travail.

Un effet analogue, bien que moindre sans doute en degré, doit être produit par toute institution ou tout usage qui, en empêchant la rémunération du travailleur de se proportionner à l'efficacité de son travail, tend à neutraliser le stimulant qui résulte de cette rémunération. La différence notoire qui existe, à cet égard, entre le travail exécuté à la tâche et le travail exécuté à la journée fournit une preuve expérimentale et journalière de cette vérité, d'ailleurs si bien établie par le raisonnement.

S'il est des cas où l'énergie du travailleur paraît se déployer au plus haut degré sous l'influence d'une rémunération fixe, on reconnaîtra, en y regardant de près, que le stimulant dont je parle y est remplacé par une autre espèce

de récompense, qui se proportionne réellement à l'efficacité du travail accompli. C'est ce qui a lieu, notamment, dans les professions lettrées et dans les fonctions publiques, dont l'exercice peut procurer une renommée plus ou moins étendue ou brillante, provoquer des manifestations plus ou moins flatteuses de l'opinion générale. Cette rémunération, qui s'adresse à l'orgueil des travailleurs, n'est même pas entièrement refusée aux travaux les plus obscurs et les plus humbles, car la réputation de bon travailleur assure toujours à celui qui en jouit certaines satisfactions d'amour-propre. D'ailleurs, cette réputation n'est-elle pas en même temps un avantage lucratif, une source de gains futurs, sinon présents, quelquefois le gage le plus assuré d'une fortune à venir?

Mais ces stimulants de toute nature n'exercent pleinement leur action que sur des travailleurs indépendants, et l'exercent avec d'autant plus de force que l'indépendance des travailleurs est plus complète. Tout progrès dans le sens de cette indépendance amène donc un accroissement de l'efficacité générale du travail, dès lors un accroissement de tous les genres de production, une accumulation plus rapide de la richesse sociale.

---

## CHAPITRE VI.

### DES CAUSES QUI TENDENT A DIMINUER LE CONCOURS DU TRAVAIL DE L'HOMME DANS LA PRODUCTION.

Tout ce qui accroît l'efficacité du travail de l'homme tend à diminuer la quantité d'approvisionnement, par conséquent l'avance totale de capital nécessaire pour obtenir une quantité donnée de produits. Le même effet devra résulter de tout ce qui retranchera une partie du travail humain dont la production exige le concours. Je désigne ici, par cette expression de *travail humain,* non-seulement celui qui s'accomplit pendant la production, mais encore celui qui s'est accompli antérieurement et dont les divers éléments du capital sont le produit.

Toute richesse provenant d'un fonds productif, c'est par les travaux extractifs que commence l'œuvre de la production ; or, les forces inhérentes aux divers fonds productifs ne sont guère moins variées dans leurs effets que les résistances que ces fonds opposent au travail de l'homme. Si donc les travaux extractifs sont d'autant plus efficaces qu'ils sont mieux répartis d'après les aptitudes des travailleurs à vaincre ces résistances, le concours de la nature dans l'œuvre de la production sera aussi d'autant plus efficace que les travaux extractifs seront mieux répartis d'après les aptitudes inhérentes aux fonds productifs.

Ainsi, les aptitudes spéciales des fonds productifs fournissent un premier moyen de diminuer le concours du travail actuel de l'homme, puisque, plus la nature agit par ses propres forces, moins l'homme a besoin de provoquer et de favoriser cette action par son travail.

Google

Mais la nature, outre les forces génératrices qui sont inhérentes à ses fonds productifs, offre à l'homme des forces mécaniques de diverses espèces, qu'il peut employer à son profit, en substituant leur action à celle de ses propres forces ; de là un second et puissant moyen d'économiser le travail humain dans la production.

Enfin, la concentration du travail, ou la production en grand offre un troisième moyen d'obtenir le même résultat, en diminuant le concours des instruments de travail et par conséquent du travail humain destiné à les produire.

## SECTION I.

### Aptitudes spéciales des fonds productifs.

Les diverses contrées du globe, souvent les diverses parties d'un même pays reçoivent, de leur situation géographique, ainsi que de leur composition et de leur structure géologique, certaines aptitudes spéciales, qui se manifestent par des productions très-diverses, soit inorganiques, soit organiques.

A l'égard des productions inorganiques, ces aptitudes sont absolues, permanentes, exclusives. L'industrie de l'homme est incapable, soit d'y suppléer, soit de les modifier ; elle peut seulement les connaître ou les ignorer, les mettre à profit ou les négliger.

Il ne dépend pas de l'homme que le pays qu'il habite produise de la houille, du minerai de fer, du marbre, si la nature n'y a pas déposé les éléments et favorisé la formation de ces matières minérales, à une époque très-antérieure ; il ne dépend pas de lui non plus que le marbre qu'il tire d'une carrière soit plus ou moins blanc, que la houille qu'il extrait d'une mine soit de plus ou moins bonne qualité, que le minerai de fer qu'il exploite contienne plus ou moins de parties métalliques. S'il ignore l'existence de ces fonds productifs dans son pays, ou si, les connaissant, il néglige de les exploiter, leurs aptitudes

spéciales à produire de la houille, du fer, du marbre seront entièrement perdues pour lui ; elles le seront partiellement, s'il ne sait pas tirer de ces fonds le meilleur parti possible.

Il n'en est pas tout à fait de même à l'égard des productions organiques. Ici l'action de la nature est continue et se déploie concurremment avec le travail humain actuel, ce qui permet à celui-ci de la favoriser et de la modifier, comme aussi de l'imiter jusqu'à un certain point, et de suppléer ainsi partiellement aux aptitudes spéciales dont un fonds productif était naturellement dépourvu.

La plupart des végétaux et des animaux qui, dans les parties septentrionales et même centrales de l'Europe, rendent aujourd'hui le plus de services à l'homme, n'appartenaient point à ces contrées et n'y ont été naturalisés que par l'industrie humaine, tandis que les espèces indigènes y ont été considérablement améliorées par la culture et par l'éducation. Pour ne parler que de la vigne et du blé, de quelle importance capitale ces végétaux ne sont-ils pas devenus pour nos sociétés européennes ! Quelle place immense n'occupent-ils pas dans les usages de la vie et dans l'agriculture ! Nos fonds productifs ont acquis par là des aptitudes spéciales, qui ne leur avaient point été données par la nature, et qui dépassent de beaucoup leurs aptitudes naturelles, soit par la quantité, soit par l'excellence et l'utilité des produits qu'ils fournissent.

A l'égard des productions inorganiques, les fonds productifs n'ont que des aptitudes naturelles ; à l'égard des productions organiques, ils ont, de même que les travailleurs, des aptitudes naturelles et des aptitudes acquises. Mais ces deux genres d'aptitudes présentent, au point de vue économique, le même avantage, celui de diminuer le concours du travail de l'homme dans les productions auxquelles ces aptitudes se rapportent, ou, en d'autres termes, de faciliter la satisfaction des besoins auxquels répondent les produits de ces aptitudes.

Les aptitudes acquises sont cependant beaucoup plus sub-

ordonnées aux aptitudes naturelles dans les fonds productifs, qu'elles ne le sont chez les hommes, parce que la nature a imposé à presque tous les animaux et végétaux certaines conditions d'existence, relatives surtout à l'alimentation et au climat, qui les empêchent de se naturaliser là où ces conditions n'existent pas. Les terres ou les eaux d'un pays ne peuvent acquérir une nouvelle aptitude par l'agriculture, par l'élève des bestiaux, ou par la pisciculture, que si elles ont déjà reçu de la nature une aptitude spéciale correspondante. Faute de cette condition, elles ne pourront se prêter au nouveau genre de production qu'on exige d'elles, ou, si elles s'y prêtent, ce ne sera que moyennant une dépense additionnelle de travail humain.

En Suisse, par exemple, où le sol présente des hauteurs et par conséquent des conditions climatériques si variées, il y a une région élevée où les céréales et la vigne ne peuvent croître en pleine terre, et une région moyenne où elles peuvent croître, mais où les produits en sont peu abondants et de mauvaise qualité. Dans les régions même les plus favorablement situées de ce pays, ou dans toute autre contrée appartenant aux mêmes latitudes, on ne pourrait obtenir des produits tels que les vins de Madère ou de Bordeaux que par un déploiement d'activité humaine, sous forme de capital accumulé et de travail actuel, bien supérieur à celui qu'exigent ces productions sous les climats privilégiés de la Garonne et de Madère.

Les aptitudes des fonds productifs tendent ainsi à diminuer le concours du travail de l'homme, pourvu que les productions soient réparties selon ces aptitudes, c'est-à-dire pourvu que l'industrie humaine s'applique à obtenir de chaque fonds productif les genres de produits pour lesquels ce fonds possède une aptitude spéciale.

En faisant abstraction de ces aptitudes dans la répartition de ses industries extractives, l'homme se condamnerait à manquer de certains produits, ou à ne les obtenir en quantité suffisante que par un surcroît d'avances et de travail. En

tenant compte de ces aptitudes, l'homme obtient une même quantité de produits avec moins de travail, ou une plus grande quantité de produits avec le même travail. C'est un effet identique à celui qui résulte de la répartition des travaux selon les aptitudes spéciales des travailleurs; seulement, cette dernière cause agit en augmentant l'efficacité totale du travail humain, tandis que la première agit en diminuant la quantité totale du travail dont le concours est nécessaire.

Nous avons vu que la pratique de l'échange est une condition indispensable de la répartition des travaux selon les aptitudes des travailleurs, en particulier de cette division progressive du travail qui leur fait acquérir des aptitudes spéciales si supérieures en efficacité aux aptitudes naturelles. Cette condition n'est pas moins essentielle pour la répartition des industries extractives selon les aptitudes spéciales des fonds productifs; car, sans la pratique de l'échange, chaque contrée devrait fournir à ses habitants tous les genres de produits naturels dont ils auraient besoin. L'échange entre les divers pays du monde et entre les diverses contrées d'un même pays permet seul aux habitants de chaque localité d'appliquer à leurs fonds productifs les industries extractives dont l'exploitation présente le plus d'avantages, c'est-à-dire la plus grande économie de travail humain. Tout ce qui oppose des entraves à la pratique des échanges doit donc avoir pour effet d'imposer aux hommes une dépense inutile de travail, de leur rendre plus difficile et plus onéreuse la production de la richesse, par conséquent, la satisfaction des besoins en vue desquels cette production s'accomplit.

## SECTION II.

### Emploi des agents mécaniques.

Le travail de l'homme, dans les industries extractives et dans les industries de fabrication, se compose en grande

partie d'efforts mécaniques, dont l'intensité a des limites, puisqu'elle ne peut excéder la force musculaire des travailleurs. Or, il existe dans la nature des forces infiniment supérieures à celles que peut déployer l'homme le plus vigoureux ; il en est même dont la puissance peut s'accroître indéfiniment. La force du vent, celle d'un courant d'eau, quoique très-puissantes, sont limitées ; la force que peuvent déployer les fluides élastiques sous l'action du feu n'a pas de limites assignables. Il peut donc être avantageux pour l'homme de faire concourir ces forces naturelles à la production de la richesse, en les substituant à ses propres forces, et l'idée de cette substitution a dû naître de très-bonne heure, pour les cas où l'application en était simple et peu dispendieuse.

Cette idée se réalise à l'aide de machines [1], c'est-à-dire d'instruments de travail dans lesquels la force humaine est remplacée par une autre force, qui est extérieure à l'homme, quoique soumise à la direction de son intelligence et à l'action de sa volonté.

Les cas où la réalisation de cette idée présente le moins de difficultés sont ceux où la nature fournit elle-même une partie du mécanisme à l'aide duquel s'opère la substitution. Aussi, les premières machines dont l'homme ait fait usage sont-elles ces machines vivantes, ces animaux, dociles autant

[1] J'emploie ici le mot machine dans le sens que lui donnent généralement les économistes, c'est-à-dire pour désigner un instrument de travail dont le moteur n'est pas une force humaine. Cette définition n'est guère d'accord avec le langage ordinaire, qui qualifie certainement de machine tout instrument, tel qu'une presse ou un moulin à bras, dans lequel l'action des organes de l'homme, sinon sa force musculaire, est remplacée par un mécanisme plus ou moins compliqué, dont le jeu imite et régularise cette action, ou en accroît considérablement la puissance et l'efficacité. Du reste, ce qui sera dit sur l'action des machines dans ce chapitre pourrait s'appliquer à celle de tous les instruments de travail. L'outil le plus simple ne diffère de la machine la plus puissante et la plus compliquée ni quant au caractère essentiel des résultats économiques de son emploi, ni quant aux conditions sous lesquelles ces résultats peuvent devenir avantageux. Si je n'expose ces résultats et ces conditions qu'à propos des machines, c'est que les questions qui s'y rapportent reçoivent de la puissance propre à ce genre d'instrument leur principale importance.

que vigoureux, qui sont encore employés de nos jours comme moyens de transport, après avoir été remplacés dans beaucoup d'autres emplois par des moteurs plus énergiques.

Ces machines naturelles, bien que les moins simples de toutes dans leur construction, étaient d'une application facile, parce qu'elles n'exigeaient aucun mécanisme subsidiaire d'invention humaine, ou n'en exigeaient que de fort simples, tels que le chariot et la charrue. La plupart des autres agents mécaniques ont besoin, pour être mis en œuvre, d'un appareil plus ou moins compliqué, dont la conception et la construction n'étaient guère possibles dans les premiers stages du développement économique.

On a coutume de représenter l'action des moteurs naturels comme un don purement gratuit de la nature. C'est une erreur manifeste. Les forces, les propriétés, en elles-mêmes, sont gratuites; mais l'application en est toujours dispendieuse; elle exige toujours une certaine dépense de travail humain. Les agents qui ne coûtent rien ne produisent rien. Le vent, l'eau courante, le feu, la pesanteur, etc., sont, dans leur état de liberté naturelle, des agents de destruction bien plus que de production. Pour les employer comme agents de production, l'homme a besoin d'appareils mécaniques, de machines, qui sont les produits accumulés de son travail, les résultats d'une application antérieure de ses propres forces. C'est pourquoi j'ai dit plus haut que le concours de ces agents *peut* devenir avantageux, sans affirmer qu'il le soit nécessairement. Il n'est avantageux que si la somme du travail épargné par ce concours se trouve supérieure à celle du travail qu'il exige, et il n'est gratuit que dans la mesure de cet excédant.

Cet excédant, il est vrai, est parfois si considérable, que l'économie qui en résulte pour le producteur égale et dépasse même les résultats les plus frappants de la division du travail. Dans la machine à filer le coton, telle qu'elle avait été inventée par Arkwrigt, cinq ouvrières suffisaient pour diriger huit cents fuseaux ; or, chaque fuseau fournissant une

quantité de fil double de celle qu'aurait fournie dans le même temps une fileuse avec son rouet, les huit cents fuseaux produisaient autant que 1,600 fileuses, et par conséquent l'économie de travail réalisée était de 1,600 moins cinq, ou de 1,595. Cette économie, à laquelle il faut ajouter celle du travail qu'exigeaient la construction et l'entretien de 1,600 rouets, offrait déjà sans contredit, sur la quantité de travail nécessaire pour construire et entretenir la machine de huit cents fuseaux, un excédant énorme, qui s'est encore considérablement accru depuis lors par les perfectionnements successifs qu'a reçus cette admirable invention. Mais, quelque avantageuse que soit dans ce cas, et dans beaucoup d'autres semblables, la coopération d'un moteur naturel, il n'en est pas moins vrai que l'application de ce moteur exige une dépense additionnelle de travail, et que l'avantage réalisé se réduit à l'excédant de la dépense économisée sur cette dépense additionnelle.

Cette vérité théorique est d'ailleurs confirmée par l'expérience. Combien n'a-t-on pas vu de machines, considérées par leurs inventeurs comme avantageuses, être définitivement repoussées de la pratique, soit parce que les applications tentées n'avaient produit aucune économie réelle, soit parce que le calcul avait prouvé d'avance qu'il en devait être ainsi? Je montrerai plus loin qu'il existe certaines industries dans lesquelles l'intervention de moteurs naturels est limitée, parce que la possibilité d'économiser la main-d'œuvre y rencontre elle-même des limites ; or, si l'intervention des moteurs était purement gratuite, l'avantage qu'on en pourrait retirer ne dépendrait en aucune façon de la quantité de main-d'œuvre que cette intervention permettrait d'économiser, puisque l'économie la plus minime l'emporterait toujours sur une dépense égale à zéro.

L'intervention des moteurs naturels paraît gratuite, parce que le travail de ces moteurs n'est pas directement rémunéré comme celui des ouvriers. Le vent ne reçoit aucun salaire

pour faire tourner les ailes d'un moulin ou pour enfler les voiles d'un navire, ni le feu pour convertir l'eau de la chaudière en vapeur, ni l'eau courante pour communiquer son mouvement aux bateaux qui la descendent ou à la roue motrice d'une usine. Mais ce n'est là qu'une face, par conséquent une vue incomplète de la question.

Lorsqu'une entreprise commerciale admet un nouvel associé, qui ne fournit d'autre apport que son travail, considère-t-on ce travail comme gratuit, par la raison que l'associé, au lieu de recevoir un traitement, reçoit une part dans les bénéfices? Pour la grande société qu'on appelle une nation, les moteurs naturels sont des associés, dont elle achète le travail par une avance de son capital et par des prélèvements annuels sur ses revenus, en d'autres termes par une dépense préalable de son propre travail. Cette dépense préalable affecte même partiellement des formes qui lui donnent une parfaite analogie avec la rémunération du travail humain. Le feu qui met en mouvement une machine à vapeur ne consomme-t-il pas un approvisionnement de combustibles, comme l'ouvrier consomme un approvisionnement de comestibles? Les machines vivantes, les bêtes de transport et de labour ne consomment-elles pas des produits alimentaires?

Au fond, le mot travail est détourné de son vrai sens, lorsqu'on s'en sert pour désigner l'action de forces étrangères à l'homme. Le travail est une chose essentiellement humaine. Ce qui le constitue, c'est une série d'efforts humains, produits et dirigés par la volonté de l'homme ; c'est l'action immédiate des facultés de l'homme, provoquée par la plus éminente, par la plus subjective de toutes, la volonté. Les actes même de l'homme, lorsque la volonté en est absente, n'ont plus le caractère du travail : le mouvement, les efforts que fait un malade agité de convulsions ou épileptique ne sont pas un travail. A plus forte raison ne doit-on pas attribuer ce caractère à des mouvements, à des phénomènes, auxquels toute personnalité humaine est étrangère.

La matière oppose mille obstacles à l'action du travail humain ; mais elle fournit aussi mille moyens de les surmonter, et c'est à mettre ces moyens en œuvre que sont destinés les instruments de travail, produits eux-mêmes d'un premier travail. Plus les instruments sont efficaces dans la production, moins il reste à faire pour le travail humain. En produisant les instruments de travail, l'homme s'épargne une certaine quantité de travail ultérieur ; il y gagne en définitive, si la production de l'instrument exige moins de travail qu'elle n'en épargne ; il y perd, si elle en exige plus.

L'efficacité des instruments résulte de certaines propriétés de la matière, et parmi ces propriétés celles qui se résument en forces impulsives fournissent les plus efficaces de tous les instruments. Si les moteurs naturels dont il est question dans ce chapitre tendent à diminuer le concours du travail de l'homme dans la production, c'est parce qu'ils tendent à augmenter l'efficacité des instruments de travail. Mais, tout instrument de travail étant lui-même le produit d'un travail, il n'y a aucune propriété de la matière dont l'action ne s'achète au prix d'une certaine dépense de travail. Outil ou machine, un instrument de travail n'est jamais qu'une avance faite en vue d'une épargne. L'avance est une condition indispensable de l'épargne ; elle est toujours présente, certaine et déterminée ; tandis que l'épargne, pouvant résulter ou ne pas résulter de l'avance, est éventuelle, incertaine et variable.

## SECTION III.

### De la concentration des travaux, ou de la production en grand.

Il s'opère une concentration du travail, toutes les fois qu'une quantité de travail, auparavant mise en œuvre par deux ou plusieurs entreprises distinctes, se concentre en une

seule, ce qui peut avoir lieu sans nouvelle répartition des travaux, sans nouvelle application de moteurs naturels, par le fait seul que l'entrepreneur dispose de plus grands capitaux et qu'il étend sa production. Par l'effet de cette concentration, la quantité de l'approvisionnement nécessaire, celle des matières premières à employer, s'accroissent en proportion de la quantité de produits que l'on veut obtenir, mais il est rare que la quantité exigée d'instruments de travail s'accroisse dans la même proportion. Il en résulte donc généralement une économie de capital, par conséquent une économie de travail, puisque tous les éléments du capital sont les produits d'un travail antérieur. Ce résultat est certain dans la plupart des industries extractives, notamment dans les branches diverses de l'agriculture. Le cultivateur qui étend sa production sur un domaine double ou triple de celui qu'il exploitait jusqu'alors n'a pas besoin de doubler et de tripler le nombre de ses instruments aratoires, ou de ses bestiaux de labour, ni les dépenses de construction et d'entretien de ses bâtiments d'exploitation.

La production en grand n'est pas moins efficace dans la plupart des industries de fabrication. L'avance représentée par les locaux où elles s'exercent et par les instruments qu'elles emploient n'augmente point dans la proportion du produit qu'elles donnent. Si cette avance est de 100 pour une quantité de produits égale à 200, il ne faudra pas une avance double pour produire 400, encore moins une avance triple pour produire 600, ou une avance quadruple pour produire 800.

Cette vérité serait susceptible, au moins partiellement, d'une démonstration mathématique. Ce qui doit s'accroître dans la proportion du produit, c'est, pour les locaux, la capacité absolue, et pour les machines, la puissance du moteur; or, il est mathématiquement certain que ces éléments croissent dans une progression plus rapide que les quantités de matériaux et de travaux de construction qui leur correspondent.

Mais ce qui fait surtout l'importance de la production en grand pour les industries de fabrication, c'est le rôle qu'elle joue dans l'application des moyens les plus puissants d'accroître l'efficacité du travail de l'homme et de diminuer le concours de ce travail dans la production, notamment de la division du travail et de l'emploi des moteurs naturels. Aucune extension, en effet, aucune application nouvelle de l'un ou de l'autre de ces deux moyens n'est réalisable, sans un accroissement correspondant de la production, puisque cet accroissement est le résultat nécessaire et le but immédiat de toute innovation de ce genre, puisqu'une telle innovation n'est avantageuse au producteur que parce qu'elle lui permet d'obtenir, avec les mêmes avances, un produit plus considérable.

Le plus souvent, même, les industries auxquelles s'applique une nouvelle division du travail ou un nouvel emploi des moteurs naturels ne peuvent en profiter qu'en augmentant la somme totale de leurs avances, parce que l'économie qu'elles réalisent sur l'un des éléments du capital, l'approvisionnement, ne compense pas la dépense additionnelle qu'elles doivent faire pour les autres éléments, notamment pour les matières premières. Elles doivent augmenter la quantité absolue de leurs avances, en même temps que la quantité relative diminue. Elles ont besoin d'un capital additionnel, pour que celui qu'elles employaient auparavant devienne plus productif.

Ainsi, le développement progressif des industries de fabrication marche parallèlement avec l'accumulation du capital et la concentration des travaux, dont il est tour à tour l'effet et la cause. Quand l'accumulation du capital a fourni les moyens de concentrer les travaux, c'est-à-dire d'étendre la production, cette extension favorise et provoque les progrès de la division du travail et de l'application des moteurs naturels, qui, à leur tour, favorisent l'accumulation ultérieure des capitaux et l'extension des entreprises industrielles.

L'avantage économique de ces progrès simultanés ne peut pas être révoqué en doute ; il consiste dans une impulsion puissante donnée à l'accroissement de la richesse, par conséquent à l'accroissement de la somme de jouissances que cette richesse est destinée à procurer ; mais ce développement progressif exerce en même temps sur la distribution de la richesse une influence, dont les résultats ne sont pas sans inconvénients pour une certaine classe de travailleurs, ni sans péril pour la société entière. Quelques-uns de ces résultats, étant purement économiques, seront examinés et appréciés dans la suite de cet ouvrage ; les autres seront tout au moins signalés au lecteur, parce que l'économiste ne doit ignorer aucune des conséquences, même politiques ou morales, qui peuvent découler de l'action régulière ou irrégulière des lois économiques.

La tendance de la production en grand à favoriser le progrès industriel se manifeste aussi dans les industries extractives, quoique à un moindre degré.

Nous avons vu que les travaux extractifs, grâce à certaines conditions essentielles de leur exercice, ne peuvent admettre qu'une division très-incomplète, celle qui est indiquée par la nature des fonds productifs, ou tout au plus par un groupement très-général des produits. L'application des machines y rencontre aussi des obstacles du même genre. Les divers travaux qui concourent à l'extraction des produits ne pouvant pas s'exécuter simultanément, et devant nécessairement avoir lieu à des époques différentes, l'économie de main-d'œuvre qu'une machine doit procurer ne s'opère jamais que sur la quantité de travail employée pendant le temps que dure l'opération à laquelle s'applique cette machine. La machine à semer, par exemple, ne peut agir que pendant le temps des semailles et sur la quantité de travail employée dans cette opération. L'économie dont il s'agit est donc plus difficile à réaliser et plus rarement possible dans les industries extractives que dans les industries de fabrication, où elle s'applique

à un travail continu. Si deux machines sont capables de remplacer chacune le travail de dix ouvriers, mais que l'une des deux ne fonctionne que pendant un mois, tandis que l'autre fonctionnera toute l'année, il est certain que l'économie résultant de la première sera fort loin d'égaler celle qui résultera de la seconde.

Cependant, si l'entreprise dans laquelle il s'agit d'employer une machine est fort considérable, il peut arriver que le nombre d'ouvriers que cette machine remplace et la durée de l'opération à laquelle on l'applique permettent de réaliser une économie. La machine à semer, qui serait ruineuse pour un domaine d'un arpent, deviendra peut-être avantageuse sur un domaine de cent arpents. Cette machine, qui exigeait plus d'avances qu'elle n'économisait de travail quand elle ne remplaçait que dix ouvriers et ne fonctionnait qu'un mois dans l'année, pourra donner un résultat différent si elle remplace vingt ouvriers pendant trois mois.

L'avantage économique des machines, je le répète, tient à ce que la quantité de travail qu'elles remplacent peut dépasser la quantité de travail, c'est-à-dire les avances, que nécessite leur emploi; or, la première de ces quantités ayant deux facteurs, savoir le nombre des travailleurs et la durée de leur travail, tout ce qui tend à augmenter l'un ou l'autre tend aussi à rendre avantageux l'emploi de la machine. C'est ce que fait la production en grand dans les industries extractives, puisqu'elle tend à prolonger la durée des opérations diverses dont ces industries se composent, ou à multiplier les travailleurs pour chacune d'elles. Pour drainer, pour labourer, pour ensemencer dix arpents de terre, il faut employer une fois plus d'ouvriers, ou en employer le même nombre une fois plus longtemps, que pour exécuter les mêmes opérations sur cinq arpents.

Quant à la division du travail, dans quelque mesure que l'action en soit possible, elle procure un avantage certain, puisque l'économie qui en résulte s'obtient sans aucun sacri-

fice préalable; et il est évident que, si quelque chose peut rendre cette application possible dans les opérations d'une industrie extractive, c'est la prolongation du temps qui doit leur être consacré.

Supposons qu'une industrie extractive se compose de douze occupations diverses, et que, sur un certain fonds productif, ces opérations s'accomplissent chacune dans un mois. Les ouvriers, dans ce cas, seront obligés de les pratiquer toutes successivement, car celui qui ne les pratiquerait pas toutes demeurerait inactif une partie de l'année et n'en consommerait pas moins pendant ce temps l'approvisionnement d'un travailleur. Mais si le fonds productif est assez étendu pour que chaque opération dure quatre mois, chaque travailleur pourra ne pratiquer que trois opérations différentes et y acquérir dès lors une aptitude bien plus grande que s'il les eût toutes pratiquées.

Ainsi, dans les industries extractives, comme dans les industries de fabrication, la production en grand contribue de deux manières à économiser le travail; elle est doublement favorable à l'accroissement de la production. Cependant la grande culture, c'est-à-dire l'application de la production en grand à l'industrie agricole proprement dite, compte de nombreux adversaires parmi les hommes qui se sont occupés spécialement d'économie rurale et dont l'autorité sur ce point semble devoir être décisive.

Cette question pratique, ainsi qu'il arrive presque toujours, se complique dans la réalité d'éléments qui sont étrangers à la science économique et qu'il faut d'abord soigneusement écarter, quand il s'agit d'apprécier la solution donnée par cette science.

La grande et la petite culture tiennent de fait, sinon logiquement et nécessairement, à des répartitions organiques de la propriété foncière, qui ont beaucoup de conséquences politiques et morales tout à fait indépendantes du rendement des terres cultivées. L'association même, qu'on indique avec

raison comme un moyen de rendre la grande culture possible en dépit du morcellement le plus excessif des domaines, ne s'appliquerait pas sans porter de graves atteintes à la jouissance de la propriété, sans altérer par conséquent cet ensemble de sentiments, d'idées et d'habitudes, qui caractérise la classe des petits propriétaires.

En faisant abstraction des motifs de cet ordre, on diminuerait considérablement le nombre des adversaires de la grande culture. Cependant il s'en trouve encore qui, au point de vue strictement économique, regardent la petite culture comme la plus avantageuse, parce que, disent-ils, c'est celle qui donne le plus de produit brut ; quelques-uns même vont jusqu'à soutenir qu'elle est plus profitable que la grande culture, c'est-à-dire qu'elle donne plus de produit net.

Que la petite culture puisse, sur une étendue déterminée de terrain, donner une masse de produits plus considérable que la grande culture, cela n'est pas douteux, car elle provoque de la part des propriétaires qui s'y livrent un travail plus constant, plus minutieux, plus attentif, quelquefois plus intelligent des détails, que celui qu'accomplissent les valets et les journaliers de la grande culture. Il y a lieu d'appliquer ici ce que nous avons dit plus haut de l'influence qu'exerce la condition du travailleur sur l'efficacité du travail. L'entrepreneur de la petite culture n'employant guère que ses bras et ceux de sa famille, la quantité de produits qu'il récolte représente exactement le revenu, c'est-à-dire la somme de satisfactions qu'il peut attendre de sa culture ; son attention et son activité sont donc fortement stimulées à obtenir le plus grand produit brut possible. L'entrepreneur de la grande culture, au contraire, employant un capital considérable à rémunérer des travailleurs, son revenu a pour mesure l'excédant de son produit brut sur le capital consommé dans la production ; il est donc stimulé à dépenser le moins de capital que possible pour obtenir une quantité déterminée de produits, plutôt qu'à obtenir la plus grande quantité absolue

de produits, c'est-à-dire le plus grand produit brut possible; tandis que les travailleurs qu'il emploie, soit qu'il les rémunère d'après la durée, ou d'après la quantité apparente de leur travail, n'ont aucun intérêt direct à ce qu'il obtienne de leur concours la plus grande quantité possible de produits.

Il résulte de là, pour la petite culture, une plus grande efficacité du travail, qui peut même, à la faveur de certaines circonstances et dans certaines localités, faire obtenir de cette culture un produit net plus considérable que de la grande.

Mais, en général, cette efficacité supérieure du travail est plus que neutralisée par les avantages qui sont attachés à la production en grand, et si le produit brut de la petite culture, sur une étendue déterminée de terrain, dépasse le produit brut de la grande culture, ce n'est qu'au moyen d'une quantité de travail et d'avances qui dépasse dans une proportion bien plus forte celle qu'aurait exigée la grande culture. Or, le véritable intérêt de la société, au point de vue économique, se confond avec celui des entrepreneurs de la grande culture. Ce qui lui importe, c'est d'obtenir le plus grand produit net, non le plus grand produit brut possible; car c'est le produit de l'industrie agricole qui peut seul fournir des matières premières et un approvisionnement aux autres industries; c'est sur ce que les agriculteurs produisent par delà ce qu'ils consomment eux-mêmes, que les autres classes de la grande société humaine trouvent leur subsistance. Quel avantage y aurait-il, pour elle, à ce que la petite culture tirât un produit égal à 1,100 d'une étendue de terres dont la grande culture ne tirerait que 1,000, si la première occupait 80 travailleurs et consommait 800, tandis que la seconde n'emploierait que 60 travailleurs et ne consommerait que 600? Avec la grande culture, la société pourrait consacrer les 2/5 de son produit agricole à d'autres productions; avec la petite culture, elle n'en pourrait consacrer que le tiers.

Au surplus, il est tellement difficile d'évaluer en détail le produit net de la petite culture, que les affirmations des agronomes sur ce point ne sont jamais que des conjectures plus ou moins probables, tandis que les résultats collectifs que la statistique a permis de constater sont pleinement d'accord avec la théorie. Dans les pays de petite culture, la classe agricole forme une proportion beaucoup plus considérable de la population totale que dans les pays de grande culture [1].

[1] Pour que ce fait ait la portée que je lui attribue, il faut que les pays dont il s'agit produisent eux-mêmes la presque totalité de leur subsistance, comme c'est le cas en France aujourd'hui, comme c'était le cas en Angleterre avant la réforme des anciennes lois sur le commerce des céréales.

---

## CHAPITRE VII.

### RÉSULTATS SOCIAUX DE LA RÉPARTITION DES TRAVAUX ET DE L'EMPLOI DES MACHINES.

J'appelle résultats *sociaux* ceux qui se manifestent dans la vie collective d'une société, ou qui affectent des catégories entières d'individus, et je considère comme se rattachant à la science économique ceux de ces résultats qui, sans être par eux-mêmes des faits économiques, proviennent de tels faits plus ou moins directement, et contribuent ainsi à caractériser les stages successifs du développement de la richesse.

Les résultats que je mentionnerai ici, et qui proviennent principalement de la répartition des travaux, sont au nombre de trois, savoir : la mutualité des besoins, la direction exclusive imprimée au développement individuel des travailleurs, la dépendance des travailleurs.

### SECTION I.

#### Mutualité des besoins.

Grâce à la répartition des travaux, la plupart des besoins individuels de l'homme social ne peuvent être satisfaits qu'au moyen de l'échange. Chaque membre de la société, appliquant son activité à une seule espèce de travail, dépend du travail accompli par d'autres pour tous les besoins auxquels ne répond pas le produit créé par son propre travail. Souvent même le travail d'un individu n'aboutit à satisfaire aucun de ses besoins, soit parce que cet individu n'a pas de besoins

auxquels corresponde le produit de son travail, soit parce qu'il n'accomplit qu'une seule des opérations dont ce produit est le résultat combiné, soit enfin parce que ce produit ne lui appartient pas et qu'il n'a pas le pouvoir d'en disposer. Tel producteur passe sa vie à fabriquer des bijoux dont il ne fera jamais usage, tel autre à préparer les fils d'un tissu qui, pour être applicable à ses besoins, exigera le concours de vingt autres producteurs. La plupart des ouvriers n'ont pas la disposition des produits de leur travail, mais seulement celle de ce travail lui-même, qu'ils doivent échanger contre les produits dont ils ont besoin.

Ainsi, tous les membres de la société ont mutuellement besoin les uns des autres, et le produit le plus simple, à plus forte raison l'ensemble des produits nécessaires à chaque individu, est presque toujours le résultat combiné d'une multitude de travaux différents, accomplis par des hommes qui ne se connaissent pas réciproquement et qui vivent souvent à de grandes distances les uns des autres.

Adam Smith a donné de cette vérité importante une démonstration que je reproduirai sans y rien changer, parce qu'il serait aussi inutile de la perfectionner ou d'en varier les détails, qu'impossible de l'inventer une seconde fois.

« Observez, dit-il, dans un pays civilisé et florissant, ce qu'est le mobilier d'un simple journalier ou du dernier des manœuvres, et vous verrez que le nombre des gens dont l'industrie a concouru pour une part quelconque à lui fournir ce mobilier est au delà de tout calcul possible. La veste de laine, par exemple, qui couvre ce journalier, toute grossière qu'elle paraisse, est le produit du travail réuni d'une multitude innombrable d'ouvriers. Le berger, celui qui a trié la laine, celui qui l'a peignée ou cardée, le teinturier, le fileur, le tisserand, le foulonnier, celui qui adoucit, chardonne et unit le drap, tous ont mis une portion de leur industrie à l'achèvement de cette œuvre grossière. Combien, d'ailleurs, n'y a-t-il pas eu de marchands et de voituriers employés à

transporter la matière à ces divers ouvriers, qui souvent demeurent dans des endroits fort distants les uns des autres! Que de commerce et de navigation mis en mouvement! Que de constructeurs de vaisseaux, de matelots, d'ouvriers en voiles et en cordages, mis en œuvre pour opérer le transport des différentes drogues du teinturier, rapportées souvent des extrémités du monde! Quelle variété de travail aussi pour produire les outils du moindre de ces ouvriers! Sans parler des machines les plus compliquées, comme le vaisseau du commerçant, le moulin du foulonnier, ou même le métier du tisserand, considérons seulement quelle multitude de travaux exige une des machines les plus simples, les ciseaux avec lesquels le berger a coupé la laine. Il faut que le mineur, le constructeur du fourneau où le minerai a été fondu, le bûcheron qui a coupé le bois de la charpente, le charbonnier qui a cuit le charbon consommé à la fonte, le briquetier, le maçon, les ouvriers qui ont construit le fourneau, le constructeur du moulin de la forge, le forgeron, le coutelier, aient tous contribué, par la réunion de leur industrie, à la production de cet outil. Si nous voulions examiner de même chacune des autres parties de l'habillement de ce même journalier, ou chacun des meubles de son ménage, la grosse chemise de toile qu'il porte sur la peau, les souliers qui chaussent ses pieds, le lit sur lequel il repose et toutes les différentes parties dont ce meuble est composé, le gril sur lequel il fait cuire ses aliments, le charbon dont il se sert, arraché des entrailles de la terre et apporté peut-être par de longs trajets sur terre et sur mer, tous ses autres ustensiles de cuisine, ses meubles de table, ses couteaux et fourchettes, ses assiettes de terre ou d'étain sur lesquelles il sert et coupe les aliments, les différentes mains qui ont été employées à préparer son pain et sa bière, le châssis de verre qui lui procure à la fois de la chaleur et de la lumière, en l'abritant du vent et de la pluie, l'art et les connaissances qu'exige la préparation de cette heureuse et magnifique invention, sans

laquelle nos climats du nord offriraient à peine des habitations supportables; si nous songions aux nombreux outils qui ont été nécessaires aux ouvriers employés à produire ces diverses commodités; si nous examinions en détail toutes ces choses; si nous considérions la variété et la quantité des travaux que suppose chacune d'elles, nous sentirions que, sans l'aide et le concours de plusieurs milliers de personnes, le plus petit particulier, dans un pays civilisé, ne pourrait être vêtu et meublé, même selon ce que nous regardons assez mal à propos comme la manière la plus simple et la plus commune. Il est bien vrai que son mobilier paraîtra extrêmement simple et commun, si on le compare avec le luxe extravagant d'un grand seigneur; cependant, entre le mobilier d'un prince d'Europe et celui d'un paysan laborieux et rangé, il n'y a peut-être pas autant de différence qu'entre les meubles de ce dernier et ceux de tel roi d'Afrique, qui règne sur dix mille sauvages nus, et qui dispose en maître absolu de leur liberté et de leur vie. »

A cette démonstration classique du fondateur de la science, j'en ajouterai une autre, qui achèvera de caractériser le résultat dont je parle, en le présentant sous un aspect un peu différent.

« Si l'on transportait dans quelque île déserte une famille prise au hasard parmi les habitants de la terre de Van-Diemen, ou parmi les Esquimaux, il n'en résulterait pour ces sauvages aucun changement d'existence, aucun dérangement d'habitudes et de genre de vie, pourvu que les circonstances locales de la situation et du climat se trouvassent à peu près les mêmes dans ce nouveau séjour que dans leur pays.

« Les divers membres de la famille, une fois revenus de leur première surprise, éprouveraient les mêmes besoins que sous leur ciel natal, et ils y pourvoiraient de la même manière, par la chasse ou par la pêche, suivant les lieux. Ils obtiendraient, au prix des mêmes exercices corporels et du même déploiement d'intelligence qu'auparavant, leurs ali-

ments ordinaires, les vêtements qu'ils sont dans l'usage de porter, la hutte de terre ou la case de joncs qui leur sert de demeure. La vie physique étant le seul but en vue duquel se soient développées leurs facultés tant intellectuelles que morales, et les conditions de cette vie n'ayant pas subi la moindre modification, il est évident que les sentiments et les idées de ces sauvages ne seraient pas plus altérés que leurs habitudes par cette transmigration forcée. Engagés, dès leur naissance, dans une lutte de tous les jours avec la nature, ils ne s'apercevraient d'un changement de position que si la nature leur offrait d'autres difficultés à vaincre, d'autres dangers à éviter, d'autres moyens de satisfaire leurs appétits naturels, que ceux qu'ils ont connus jusqu'alors.

« Faites subir la même transmigration à une famille de Français, et supposons que cette famille soit prise parmi celles que le défaut de fortune et d'éducation rend presque étrangères, en apparence, aux avantages de l'état social.

« Nos émigrants sont, par exemple, des ouvriers en soierie de la fabrique de Lyon. L'homme gagnait trois francs par jour à tisser du velours avec un métier loué; la femme recevait un salaire de trente sous dans une manufacture de rubans; leurs enfants étaient en apprentissage, ou allaient encore à l'école.

« Quels changements incalculables va produire, dans l'existence de cette famille, l'isolement où vous la placez !

« La plupart des aliments qui composent la nourriture ordinaire d'un ouvrier sont, quoique fort simples, le résultat d'une préparation industrielle. Le pain, le fromage, le lard, le sel, le vin, sont des objets manufacturés, c'est-à-dire des produits de la nature dont l'industrie a déjà modifié la substance ou la forme.

« Quant aux vêtements et au logement, quelque chétifs qu'on veuille les supposer, il a fallu, pour les produire, le concours d'une multitude d'industries différentes.

« Notre tisserand se trouve donc, pour tous les besoins

de la vie matérielle, dans une situation dont sa vie précédente n'a pu lui donner aucune idée. En fabricant du velours, il obtenait jadis tout ce qui lui était nécessaire. Aujourd'hui, non-seulement il ne possède ni les instruments qui servent à cette fabrication, ni la matière première à laquelle son travail s'appliquait, mais, eût-il toutes ces choses à sa disposition, il lui serait parfaitement inutile d'en faire usage, puisqu'il ne trouverait personne qui lui donnât, en échange de ses produits, les aliments, les vêtements, la demeure dont il a besoin.

« Le voilà, s'il ne veut pas mourir de faim, ou rester exposé aux injures de l'air, obligé de chercher lui-même sa nourriture, de lui faire subir les préparations dont elle ne peut se passer, de se procurer les matériaux d'une hutte qu'il construira lui-même, de tirer enfin, de la nature qui l'entoure, par ses propres forces et en se livrant à beaucoup de travaux divers, ce qu'il obtenait de la société par l'exercice d'une seule industrie.

« Ses besoins seront satisfaits autrement et plus mal qu'ils ne l'étaient auparavant, et, en outre, sa vie entière aura subi une complète révolution. Au lieu d'un seul métier, il en fera peut-être dix, auxquels il avait été jusqu'alors parfaitement étranger. Il devra être tour à tour chasseur, pêcheur, bûcheron, charpentier, cuisinier, tailleur, cordonnier, laboureur, jardinier, etc. Mais, faisant ces divers métiers sans outils, pour la première fois, et tous en même temps, il n'y sera guère habile et ne le deviendra point ; à peine pourra-t-il, dans les premiers jours, se pourvoir des choses les plus strictement indispensables à son existence et à celle de sa famille.

« Si nous suivions l'ouvrier dans sa vie intellectuelle et morale, nous ne la trouverions guère moins transformée, par l'effet de l'isolement, que sa vie matérielle ; mais bornons-nous à constater les changements survenus dans celle-ci, car ils constituent à eux seuls une véritable métamorphose.

« L'homme social est presque devenu un sauvage. Il ne lui

reste de ses habitudes et de ses occupations antérieures qu'une incapacité corporelle, qui le rend inférieur de tous points au sauvage né. L'isolement, qui augmente les ressources et le bien-être du second, en lui permettant d'exploiter seul, à sa manière, une nature dont les produits pourraient suffire à toute une tribu, cet isolement sera, pour le premier, peut-être un arrêt de mort, dans tous les cas une cause de privations, de fatigues, de souffrances continuelles, jusqu'alors inconnues de lui.

« C'est que le sauvage, transporté dans l'île déserte, n'a réellement pas changé de manière d'être. Son état antérieur n'était pas un état social [1]. »

D'un autre côté, peut-on dire que cette mutualité des besoins constitue réellement une association ? Peut-on regarder les divers producteurs comme étant associés ensemble, par cela seul qu'ils travaillent les uns pour les autres ? Non ; car l'organisation qui amène ce résultat n'a pas été convenue d'avance ; elle n'impose à ceux qui en profitent aucuns devoirs réciproques ; chacun y entre et y choisit sa place, sans consulter l'intérêt ni demander le consentement des autres. Ce n'est pas même une communauté de fait, puisqu'il n'y a pas de fonds mis en commun.

Le lien qui unit entre eux les individus dont l'activité collective se trouve ainsi organisée, c'est l'intérêt de chacun d'eux, intérêt d'autant plus pressant et d'autant plus évident que la division du travail a été poussée plus loin, et que chacun est devenu, par là, plus incapable de pourvoir à l'ensemble de ses besoins, par sa propre activité dans le genre de travail auquel il se voue exclusivement.

Or, à mesure que ce lien social de l'intérêt se fortifie, à mesure que l'organisation qui en résulte se perfectionne et se généralise, on voit s'affaiblir au contraire peu à peu, puis

[1] *Simples notions de l'ordre social*, par A.-E. Cherbuliez (chap. I, p. 9 et suiv.).

disparaître entièrement des liens plus intimes, qui étaient appropriés à un état de choses antérieur ; on voit se dissoudre des associations, des communautés partielles, qu'un développement économique moins avancé avait rendues nécessaires, et qui impliquaient, entre les individus dont elles étaient composées, des obligations réciproques, légales ou morales, devenues inutiles sous le régime perfectionné de la mutualité.

Si certaines associations partielles subsistent, si elles vont même se perfectionnant et se multipliant avec le progrès du développement économique, le caractère en est profondément modifié et les obligations qu'elles imposent ont changé complétement de nature : à une réciprocité de services personnels, souvent indéfinis et par conséquent illimités, a succédé une simple réciprocité de prestations réelles, presque toujours strictement limitées.

Pendant le premier stage du développement économique, les hommes ont trop peu de besoins, ils ont des besoins trop simples, ils possèdent une aptitude trop générale aux travaux par lesquels ces besoins peuvent être satisfaits, et ils sont rendus par là trop indépendants les uns des autres, pour que l'intérêt individuel de chacun suffise à créer et à maintenir un organisme répondant aux besoins de tous, c'est-à-dire assurant à la fois une production suffisante et une répartition générale des produits. De là ces seigneuries, ces corporations, ces confréries, dans lesquelles, jadis, les travailleurs de toutes les catégories se trouvaient groupés, sous mille formes diverses, autour de certaines individualités notables, que la possession héréditaire du sol, ou des supériorités acquises et légalement constatées, ou enfin le choix des associés désignaient comme chefs des différents groupes. Cette organisation était nécessaire pour garantir, à l'aristocratie exclusivement guerrière dont les sociétés avaient besoin pour leur défense, des moyens de subsistance réguliers et suffisants, à l'industrie naissante, l'accumulation et la mise en œuvre des capitaux dont elle ne pouvait se passer, à la religion, à la

justice, à la science, l'action puissante qu'elles devaient exercer sur le développement économique, en fournissant aux travailleurs des mobiles efficaces, une sécurité permanente et une aptitude progressive.

Dans ces divers groupes, les hommes étaient liés les uns aux autres par des obligations, soit légales, soit morales, et par les sentiments, les habitudes, les idées, qu'engendraient naturellement les rapports créés par de telles obligations ; ils étaient et ils se sentaient associés par leurs personnes mêmes, par une action commune, qui, dépassant la sphère de leurs besoins matériels et de leur activité productive, s'étendait à une portion notable de leurs volontés, quelquefois presque à leur vie entière.

Les associations modernes, celles du moins qui ont un but purement économique, n'embrassent guère que les moyens matériels d'action et tout au plus l'activité industrielle entière des associés ; ce sont des associations de choses et d'efforts, plutôt que de personnes et de volontés.

Cette différence capitale ne doit pas être oubliée et trop souvent elle paraît avoir été ignorée par les écrivains qui comparent entre elles la période du moyen âge et celle dans laquelle nous vivons.

## SECTION II.

### Direction exclusive imprimée au développement individuel des travailleurs.

L'homme sauvage se développe infiniment peu, mais d'une manière égale dans tous les sens, au moins dans le sens de tous les besoins qu'il éprouve ; le travailleur social atteint un beaucoup plus haut degré de développement absolu, mais son développement est inégal ; relativement excessif dans une certaine direction, il est presque toujours relativement insuffisant dans les autres.

La différence sera bien plus grande si nous comparons, non pas l'homme isolé avec l'homme social, mais l'homme social auquel sa position permet de recevoir une éducation complète et de ne se vouer à aucune profession déterminée, avec celui qui, dès son enfance, a dû exercer un métier, avec celui surtout dont le métier n'embrasse qu'une seule opération industrielle. Tandis que le premier a développé à la fois toutes ses facultés physiques, intellectuelles, morales, par des exercices corporels variés, par des études générales, par des rapports multipliés avec les autres hommes, le second n'a pu développer les siennes que partiellement, dans une direction unique, déterminée par le genre d'efforts auquel son métier l'astreignait exclusivement et par le très-petit nombre de rapports sociaux que l'exercice de ce métier l'appelait à entretenir. Celui-là est devenu, ou a pu devenir un homme complet; celui-ci, obligé, pour acquérir à un degré remarquable une certaine aptitude spéciale comme travailleur, de laisser inactives toutes les facultés naturelles dont cette aptitude n'exigeait pas le concours, est nécessairement demeuré un être incomplet, chez lequel certains organes du corps et certaines fonctions de l'esprit dominent exclusivement, ayant acquis une supériorité anormale et en quelque sorte maladive par l'atrophie des autres organes et l'engourdissement des autres fonctions.

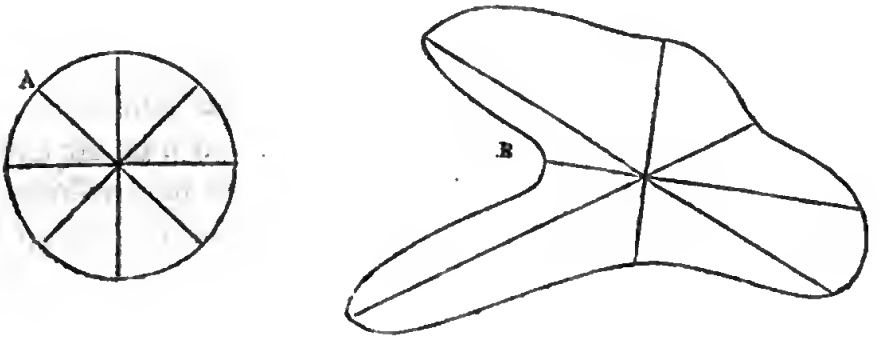
Le développement partiel, inégal, irrégulier de la plupart des travailleurs, de ceux-là même qui se vouent exclusivement à un travail intellectuel, est un résultat inévitable de la division du travail, c'est-à-dire de cette organisation par laquelle chaque travailleur est appelé à déployer son activité dans une direction unique, et ce résultat doit, sans contredit, être considéré comme un mal absolu lorsqu'il altère la santé physique ou morale du travailleur, lorsqu'il va jusqu'à rendre certains organes corporels impropres à l'exercice normal de leurs fonctions, jusqu'à fausser le jugement ou à priver l'intelligence de notions indispensables. Un tel

danger est surtout à craindre pour les hommes qui naissent avec une constitution vicieuse ou débile, ou avec un esprit naturellement faible et borné. Chez ceux qui ont reçu de la nature une bonne constitution et une dose moyenne d'intelligence, les organes et les facultés qu'ils exercent le moins acquièrent quelquefois assez de vigueur pour suffire aux exigences ordinaires de la vie sociale. Dans tous les cas où le danger existe réellement, il pourrait, sans aucun doute, être combattu, et, sinon écarté entièrement, tout au moins notablement diminué par un bon système d'éducation populaire, combiné avec des prescriptions législatives propres à en assurer l'application et l'efficacité.

Mais, ce qui est inévitablement et irréparablement altéré chez le travailleur, par l'inégalité de son développement, c'est la symétrie de tout son être, c'est une certaine harmonie d'ensemble, une certaine beauté physique et morale, dont l'espèce humaine offre le type quand son épanouissement naturel n'a été ni influencé par des imperfections organiques, ni troublé par des causes accidentelles. De là ces différences notables qu'on observe entre les populations exclusivement vouées aux industries extractives et les populations exclusivement vouées aux industries de fabrication. Les travaux extractifs étant généralement peu susceptibles de division, ceux qui les pratiquent sont appelés à des efforts très-variés, tant de l'intelligence que du corps, à des applications très-diverses de leurs organes et de leurs facultés. Leur développement s'opère donc plus également, et, en ce sens, il est plus complet que celui des travailleurs voués aux industries de fabrication, quoique ceux-ci soient supérieurs à ceux-là par certaines aptitudes physiques et intellectuelles, quoiqu'ils puissent même leur être supérieurs par le développement total de leurs organes et de leurs facultés.

Représentons-nous le développement des organes et des facultés de l'homme sous la forme de rayons émanant d'un centre commun. Dans la figure A, ci-après, les rayons sont

tous égaux, tandis que ceux de la figure B sont très-inégaux ; en revanche, la somme des rayons de la première est inférieure à la somme des rayons de la seconde. N'est-il pas évident que le centre vital de la figure B a obtenu un rayonnement, c'est-à-dire un développement moins complet que le centre vital de la figure A, quoique celui-là ait quelques rayons plus prolongés et une surface totale de rayonnement plus étendue que celui-ci ?




Le défaut de beauté physique se manifeste très-visiblement à l'œil, lorsque après avoir séjourné parmi une population agricole on visite une population manufacturière, surtout si la première a été, par son éloignement des villes, préservée de tout mélange corrupteur, et si la seconde, renfermée dans l'enceinte d'une ville, a été privée par là de croisements salutaires.

Ce qui donne quelque importance à cette dégradation du type humain, c'est qu'elle devient héréditaire. Une première génération altérée par les travaux industriels en produit une seconde qui est altérée dès sa naissance, et l'altération artificielle s'ajoutant, chez celle-ci et chez celles qui en proviendront, à une altération native de plus en plus prononcée, la dégradation du type va croissant d'âge en âge, sans qu'on puisse lui assigner un terme.

Les effets moraux d'un développement incomplet se mani-

festent aussi, par certains signes extérieurs visibles, dans les habitudes et les allures de la classe exclusivement vouée aux travaux de fabrication. Il y a, par exemple, chez la plupart des hommes de cette classe, un défaut remarquable d'équilibre entre leurs divers besoins, des contrastes singuliers entre les divers moyens de satisfaction qu'ils désirent et qu'ils se procurent. En voyant de près la demeure et le genre de vie d'un ouvrier de fabrique, il est presque toujours impossible de se faire une idée juste de sa condition économique, du degré d'aisance dont le fait jouir son salaire. On y trouve, le plus souvent, quelques meubles élégants à côté de murailles nues et sales, des rideaux aux fenêtres et pas de linge, un mets coûteux, préparé dans un ustensile ébréché, sur un poêle mal propre, des fleurs de jardin au milieu d'un air empesté, les symptômes de l'aisance et ceux de la misère étrangement assemblés et accouplés, un défaut d'harmonie extérieure, enfin, qui révèle et atteste à un observateur attentif le défaut d'harmonie intérieure.

Chez le paysan, au contraire, l'ensemble est harmonieux, parce que les détails sont assortis. Aisé ou misérable, il l'est pour tous ses besoins et dans toutes les satisfactions qu'il leur accorde. Son logement, ses meubles, ses vêtements, ses ustensiles de ménage, sa nourriture appartiennent à un même degré de l'échelle sociale et attestent, par leur homogénéité, l'équilibre intérieur qui résulte d'un développement harmonique.

L'activité intellectuelle de l'ouvrier de fabrique est excentrique et irrégulière, comme la figure par laquelle j'ai représenté son développement. L'imagination et le raisonnement n'y sont pas en équilibre avec le jugement et les notions acquises. Il rêve des choses impossibles ; il invente ou accepte des idées chimériques, avant de connaître les réalités et de s'être exercé à la réflexion.

Chez le paysan, il est rare que les idées dépassent le niveau des connaissances acquises et que l'imagination soit

plus active que la réflexion. Inférieur, généralement, à l'ouvrier de fabrique dans la conversation, il lui est non moins généralement supérieur dans la pratique de la vie.

N'est-ce pas à des différences provenant de la même cause qu'il faut attribuer certains traits, qui caractérisent chez les deux classes l'action collective, l'action des masses; par exemple, dans les émeutes, dans les collisions armées? Les émeutes urbaines s'organisent avec une surprenante rapidité ; elles agissent avec promptitude, avec élan, avec ensemble, sous des chefs improvisés que la masse connaît à-peine, mais que leur intelligence et leur activité lui désignent comme capables de la conduire, et qu'elle remplace aisément par d'autres, s'ils viennent à succomber dans l'action. Les révoltes de paysans sont lentes à s'organiser, lentes à se mouvoir, sujettes à manquer d'ensemble; elles ont besoin de chefs personnellement connus, estimés, respectés par la masse, et, quand ces chefs succombent dans l'action ou traitent avec l'ennemi, les éléments qu'ils avaient réunis sous leurs drapeaux se dispersent, ou sont facilement ramenés à la soumission. En revanche, les émeutes urbaines manquent de persévérance et de suite ; l'inaction leur est fatale ; pour leurs ennemis, gagner du temps, c'est remporter une victoire, et, si la rébellion ne triomphe pas en quelques jours, ni l'habileté de ses chefs, ni la popularité improvisée qu'ils ont acquise n'empêcheront la masse de se soumettre et de se disperser.

Les émeutes urbaines ont ordinairement pour mobiles des idées ou des sentiments ; ceux qui les font appartenant à cette classe de travailleurs que son organisation industrielle prédispose à une action convergente dans un but commun, c'est chose facile pour eux de combiner leurs efforts sous la direction du premier venu, pourvu que cette direction émane d'une volonté forte et intelligente. Mais, si une idée ou un sentiment les unit, leurs intérêts les divisent, et par conséquent la réflexion tend à les désorganiser. Forts pour l'action, par le concert où leurs efforts se combinent, ils sont

faibles contre les privations, les souffrances, les obstacles de tout genre, qui accompagnent ou produisent l'inaction, parce que ces privations, ces souffrances, ces obstacles appellent chacun d'eux à déployer individuellement les facultés physiques et morales dont la nature l'a doué et que son éducation et sa carrière active ont développées.

Les révoltes de paysans sont provoquées par des intérêts communs, et il faut du temps à un intérêt qui unit pour l'emporter sur la multitude des intérêts qui divisent. De plus, le paysan est prédisposé à l'action individuelle, non à l'action commune ; à l'isolement, non à l'association. Pour vaincre chez lui cette tendance, il faut des chefs qui lui soient connus dès longtemps, des chefs qui aient acquis son estime et sa confiance par de grandes qualités et de grandes actions. Mais, une fois ces chefs acceptés et suivis par la foule, la rébellion ne finit qu'avec eux, car le paysan est aussi apte à supporter les épreuves de l'inaction qu'à braver les fatigues et les dangers de l'action.

## SECTION III.

### Dépendance des travailleurs.

Le sujet de cette section est contenu tout entier dans ce mot d'un philosophe ancien qui, étant proscrit de sa ville natale avec d'autres citoyens, ne songea point comme ceux-ci à s'approvisionner d'argent et d'effets pour l'exil, et répondit, à ceux qui lui en demandaient la raison, qu'il portait en lui-même tout ce dont il avait besoin.

Le travailleur qui produit des services personnels est, en effet, le plus indépendant de tous. Le capital matériel qu'exige l'accomplissement de tels services étant nul, ou presque nul, l'homme qui est en état de les rendre ne dépend que du besoin auquel ils correspondent, et ses moyens d'existence lui sont assurés partout où ce besoin existera et se fera sentir.

Un savant est, à cet égard, dans la même position qu'un chanteur, un barbier, ou un palefrenier.

Telle est aussi la situation du travailleur qui produit la richesse, lorsqu'il dispose du capital qu'exige son industrie. Cependant, à mesure que son travail se spécialise davantage, le besoin auquel correspond le produit de ce travail devenant moins universel, l'indépendance du travailleur doit diminuer. L'homme qui est apte à produire tous les ustensiles de poterie grossière trouvera plus facilement à s'occuper que celui qui ne sait fabriquer que des assiettes de faïence ou de porcelaine.

Mais le travailleur qui ne dispose de rien que de sa propre personne, c'est-à-dire de ses facultés actives, et qui, par conséquent, ne peut accomplir son travail qu'avec le concours de capitaux appartenant à autrui, ne dépend plus seulement des besoins auxquels correspond le produit de son travail ; il dépend aussi de la quantité de capital qui est disponible pour un tel emploi et de la volonté de ceux qui en disposent. Si, en outre, ce travailleur, au lieu de fournir un produit entier et de pouvoir ainsi satisfaire par lui-même à un besoin de la société, ne confectionne qu'une partie d'un produit, ou n'accomplit qu'une seule des opérations dont la production se compose, il se trouve dépendre de l'entreprise même à laquelle il a d'abord offert son travail, ou tout au moins de l'existence d'entreprises pareilles, de l'existence de capitaux déjà réalisés sous certaines formes et définitivement fixés dans certaines machines.

Nous verrons plus tard de quelle manière et jusqu'à quel point la condition des travailleurs est affectée par ces divers degrés de dépendance. Quant à la production, elle n'en éprouve aucun effet, parce que la dépendance dont il s'agit ne tend point à diminuer l'aptitude des travailleurs. Ceux-ci étant rémunérés d'après la quantité de travail qu'ils fournissent et généralement aussi d'après l'efficacité de ce travail, en tant du moins que cette efficacité tient à un déploiement

personnel d'activité ou d'intelligence, le stimulant de l'intérêt conserve sur eux toute sa force, et c'est tomber dans une exagération manifeste que d'assimiler leur situation à celle des paysans qui étaient jadis attachés à la glèbe, ou à celle des esclaves qui appartiennent en toute propriété à l'entrepreneur pour lequel ils travaillent.

---



Digitized by Google

# CHAPITRE VIII.

## INFLUENCE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES SOCIÉTÉS SUR LA PRODUCTION.

Le développement économique des sociétés se manifeste par deux faits concomitants, qui ont chacun leur part dans l'influence que je me propose ici d'étudier. Ces faits, dont l'importance a été souvent méconnue, parfois aussi exagérée, sont l'accroissement de la population et l'accumulation du capital. Ils tendent, jusqu'à un certain point, à se neutraliser l'un l'autre; mais leur action combinée a généralement deux conséquences, au moins temporaires, que je vais successivement exposer et caractériser.

### SECTION I.

### Fécondité décroissante des fonds productifs.

Toutes les choses matérielles qui composent la richesse et qui servent à satisfaire les besoins de l'homme viennent primitivement des fonds productifs; il n'est aucun produit des industries de fabrication, aucune portion quelconque de richesse, médiatement ou immédiatement utile à l'homme, qui ne soit en même temps le produit de quelque industrie extractive.

La masse des produits que fournissent les industries extractives doit donc s'accroître avec la somme totale des besoins de chaque société, par conséquent, avec le nombre des

hommes qui éprouvent ces besoins, en d'autres termes, avec la population des sociétés. Le premier accroissement est une condition indispensable du second. Ce qui suffisait aux besoins de cent consommateurs ne peut évidemment pas suffire aux besoins de deux cents, et ces deux cents ne pourront naître et subsister que si la masse des produits bruts de la terre s'accroît dans la même proportion.

Or, les fonds productifs sont d'une étendue limitée et d'une fécondité inégale. Chaque société dispose d'une certaine étendue de terrain propre à la culture, ou renfermant des matières utiles à l'homme, et les diverses parties de cette étendue n'ont pas toutes la même fécondité, c'est-à-dire n'exigent pas toutes la même quantité de travail pour donner une certaine quantité de produits ; d'où il résulte qu'une société, dont la population et par conséquent le besoin total de produits va croissant, ne peut pas borner son exploitation aux fonds productifs les plus féconds, mais se voit obligée de l'étendre successivement à des parties de moins en moins fécondes de l'étendue dont elle dispose.

A la vérité, on peut accroître la fécondité absolue d'un même fonds productif, en y appliquant des quantités additionnelles de travail, actuel ou antérieurement accumulé sous forme de capital; mais l'efficacité de ce travail additionnel va décroissant, aussi bien que celle du travail qu'on applique à des fonds productifs de moins en moins féconds. Si une certaine quantité de travail, appliquée au fonds productif A, donne un produit représenté par le chiffre 100, une quantité double de travail, appliquée au même fonds, ne produira pas 200, mais seulement 180, ou moins encore, de sorte que la quantité additionnelle ainsi dépensée ne produira pas plus que si elle avait été appliquée à un autre fonds B, dont la fécondité serait inférieure d'un cinquième à celle du fonds A.

Il est donc certain que l'efficacité totale du travail extractif qu'exigent les besoins d'une population tend à diminuer à mesure que cette population s'accroît, puisque cette quantité

de travail exigée augmente selon une progression plus rapide que la quantité totale de produits que l'on en obtient.

Cette vérité générale, qui forme, comme je le montrerai plus loin, la pierre angulaire, le principe fondamental de quelques-unes des théories économiques les plus importantes, ne semble pas pouvoir être contestée. Elle l'a été, cependant, soit parce que les premiers économistes qui l'ont formulée se sont servis de termes impropres, soit parce qu'ils n'ont point ou n'ont pas assez tenu compte des autres causes qui, dans les phénomènes de la réalité, tendent à neutraliser celle dont leur formule exprimait isolément l'action et le résultat.

On s'est servi de termes impropres, lorsqu'on a désigné sous le nom de *fertilité* la qualité qui détermine l'exploitation successive des fonds productifs et lorsqu'on a dit que la culture du sol avait dû nécessairement passer des terrains de *qualité supérieure* aux terrains de *qualité inférieure*.

D'abord, c'était restreindre à une seule espèce de travaux extractifs l'application de la loi économique dont il s'agit, tandis que cette loi s'applique évidemment à la plupart des industries extractives, à la chasse, à la pêche, à l'exploitation des carrières et à celle des forêts, aussi bien qu'à l'agriculture.

Ensuite, la fertilité n'est qu'une des causes qui peuvent rendre un sol fécond, et cette cause ne suffit pas nécessairement, ni même ordinairement, pour déterminer la préférence entre des terrains non encore exploités. Entre plusieurs sortes de terrains, le plus fertile est celui qui, à surfaces égales, peut donner le rendement brut le plus considérable. Si un arpent du terrain A peut donner une quantité de produits égale à 100, tandis qu'un arpent du terrain B ne pourrait produire que 80, le terrain A sera sans contredit plus fertile que le terrain B.

Le terrain le plus fécond est celui qui, sans égard à la surface cultivée, donnera, pour une dépense déterminée de travail et de capital, le plus fort rendement, c'est-à-dire celui

qui pourra satisfaire le plus de besoins en proportion du travail accompli. Si, avec une certaine quantité de capital et de travail, on peut obtenir du terrain de l'espèce A un produit égal à 100, tandis qu'avec la même quantité de capital et de travail on ne pourrait obtenir du terrain de l'espèce B qu'un produit égal à 80, quelle que fût l'étendue de la surface cultivée, le terrain de la première espèce sera sans contredit plus fécond que le terrain de la seconde.

Lorsqu'il s'agit d'étendre la culture à des fonds productifs non encore exploités, la question de la surface n'a, en général, aucune importance, parce que le droit de propriété sur de tels terrains, ne procurant pas de revenu, ou n'en donnant qu'un très-faible, ne représente jamais qu'une portion insignifiante de richesse, et cela doit être particulièrement vrai pendant la période qui s'écoule entre le premier établissement d'une société et le moment où sa population est devenue assez nombreuse pour occuper et mettre en rapport toutes les diverses parties du territoire dont elle dispose.

Pour une société qui débute sur un territoire nouveau encore inculte, la fécondité est évidemment le seul point à considérer. Le sol qui, étant exploité par dix travailleurs à peine vêtus et nourris et à peine munis des plus grossiers instruments, pourra fournir la subsistance de ces travailleurs et de vingt autres personnes sera toujours préféré à celui qui, pour donner la même quantité de produits, exigerait le travail d'un plus grand nombre d'hommes ou une plus grande avance de capital, lors même que la surface à mettre en culture serait de quatre arpents sur le premier terrain et de deux ou trois arpents seulement sur le second. Qu'importe cette circonstance, à une époque où les terrains cultivables ont une étendue illimitée?

Ainsi, ceux qui ont objecté, contre le principe formulé par Ricardo, que la culture du sol n'a point commencé, de fait, sur les terres les plus fertiles, ni en général sur des terrains de qualité supérieure, mais au contraire sur des terres sa-

blonneuses et légères, c'est-à-dire peu fertiles et de qualité inférieure, ont confirmé ce principe au lieu de l'infirmer ; ils l'ont confirmé en lui donnant sa véritable signification, en substituant une formule correcte à une formule incorrecte ; car il résulte précisément, des preuves qu'ils ont accumulées à l'appui de leur opinion, cette vérité que Ricardo avait voulu établir, savoir : que l'efficacité totale du travail appliqué à l'exploitation des fonds productifs tend à décroître avec le développement progressif des sociétés.

D'un autre côté, il est certain que l'accumulation du capital accompagne toujours et en tout pays l'accroissement de la population. Or, cette accumulation agit en sens contraire de la tendance que je viens de signaler ; elle la contrarie sans cesse ; elle peut, elle doit quelquefois parvenir à en neutraliser l'effet.

En premier lieu, l'accumulation du capital rend possible l'exploitation en grand des fonds productifs ; elle tend ainsi à diminuer graduellement le concours du travail humain dans la production extractive, à réaliser notamment une économie croissante de capital, qui compense, pour la société prise en masse, le décroissement d'efficacité de ce même travail.

J'ai montré précédemment que la production en grand amène ce résultat directement, par cela seul qu'elle concentre le travail, qu'elle réunit et rend convergents des efforts auparavant isolés et divergents. On a vu aussi qu'elle agit dans le même sens d'une manière indirecte, en favorisant la division du travail et l'emploi des moteurs naturels. Ces moyens énergiques d'accroître l'efficacité du travail humain, ou d'en économiser le concours dans la production, quoiqu'ils s'appliquent plus difficilement aux industries extractives qu'aux industries de fabrication, sont devenus cependant, pour celles-là même, une source abondante de perfectionnements, une cause puissante de progrès, et rien ne donne lieu de supposer que cette marche ascendante ait atteint son terme, ou qu'elle doive l'atteindre prochainement.

En second lieu, l'accumulation du capital tend à rendre de plus en plus générale, active, efficace et féconde en résultats la culture des sciences, notamment de celles qui peuvent contribuer au développement des industries extractives, en leur fournissant des moyens d'action nouveaux et des procédés plus parfaits. C'est le capital qui, en s'accumulant, fournit les moyens d'étendre de plus en plus la répartition des travaux selon les aptitudes et de l'appliquer aux travaux de l'intelligence et de la pensée, aussi bien qu'aux autres. Il se forme ainsi une classe d'hommes exclusivement voués à l'étude des sciences, qui se partagent bientôt entre eux cette étude, chacun se livrant exclusivement à une seule science, puis à une seule division d'une seule science, et faisant converger ainsi dans une direction unique des facultés naturellement bonnes, fortifiées par un exercice fréquent et prolongé.

Par l'application des sciences à l'exploitation de la terre cultivable et des autres espèces de fonds productifs, l'homme arrive jusqu'à augmenter l'aptitude naturelle de ces fonds, à en rétablir la fécondité, lorsqu'elle est épuisée, à créer en eux des aptitudes nouvelles que la nature leur avait refusées. Il transforme un terrain par des amendements impérissables; il rend poissonneux, par la pisciculture, un lac qui manquait d'habitants; il arrache des entrailles de la terre, par des engins irrésistibles, les richesses qu'elle y avait jusqu'alors cachées.

Qui pourrait calculer ce que les industries extractives ont gagné depuis un siècle par tous ces divers moyens! Leur puissance de production s'est tellement accrue, que l'on voit des sociétés obtenir du sol qu'elles habitent les aliments dont elles ont besoin avec plus de facilité et d'abondance qu'elles ne les obtenaient il y a cent ans, quoique leur population ait plus que doublé depuis cette époque.

Cependant, le décroissement de l'efficacité du travail extractif doit devenir, il deviendra certainement sensible, au moins par intervalles, si l'accroissement de la population marche plus rapidement que l'accumulation du capital, ou

que les progrès de tout genre qui en sont le résultat. Pour étudier complétement le sujet de la présente section, il faut donc rechercher quelles sont les lois qui président à l'accroissement des populations humaines.

Tout le monde peut reconnaître, en observant ce qui se passe dans nos sociétés actuelles, que beaucoup d'hommes et de femmes ne contribuent point à la multiplication de l'espèce, quoiqu'il ne leur manque pour cela ni le pouvoir physique, ni le penchant. Les causes de cette abstinence volontaire sont tantôt l'institution du mariage, qui a pour effet de rendre illicite ou immorale toute autre union des deux sexes, tantôt un calcul de prudence que font les personnes adultes, soit dans leur propre intérêt, soit dans l'intérêt des enfants qu'elles ont déjà engendrés : dans leur propre intérêt, afin de ne pas aggraver les charges que la parenté leur impose; dans l'intérêt des enfants déjà nés, afin de ne pas diminuer pour chacun de ceux-ci la part d'héritage qui leur sera dévolue.

Les uns donc s'abstiennent par vertu, les autres, par calcul; et des vices très-communs, de fréquents désordres, plus ou moins notoires, que la loi n'empêche point et n'essaye pas même toujours de prévenir, prouvent que la part du calcul dans cette abstinence est pour le moins aussi grande que celle de la vertu.

Nous voyons aussi que beaucoup d'individus meurent avant d'avoir atteint les limites extrêmes de la vieillesse, et que, parmi les causes qui abrégent leur vie, l'insuffisance d'aliments substantiels, de logements et de vêtements appropriés au climat qu'ils habitent, en un mot les privations de toute espèce et les diverses maladies qu'elles engendrent jouent souvent un grand rôle.

De ces deux séries de faits observés, nous sommes autorisé à conclure que la population de nos sociétés s'accroîtrait plus rapidement qu'elle ne le fait, si le nombre des naissances n'était pas diminué par des motifs de vertu ou de prudence,

et si la vie d'un certain nombre d'individus n'était pas abrégée par des privations. Le nombre et la durée des vies, voilà les deux éléments dont se forme la différence entre le chiffre total des êtres vivants à une époque donnée et ce même chiffre à une époque postérieure, en d'autres termes, les deux facteurs de l'accroissement d'une population. Or, chacun de ces deux facteurs a dans la nature de l'homme sa raison d'être ; il répond à une force animale, qui se trouve chez tous les êtres vivants. Le premier répond à l'instinct puissant qui porte les deux sexes à l'amour, le second à l'instinct non moins puissant de la conservation de soi-même. Nous pouvons donc affirmer que les populations chez lesquelles on observe les faits ci-dessus mentionnés ont une tendance naturelle à s'accroître plus rapidement qu'elles ne s'accroissent aujourd'hui, et que cette tendance naturelle est combattue par des causes qui lui sont étrangères, qui ne la paralysent point elle-même et ne l'affaiblissent point, mais qui en neutralisent partiellement les effets, en lui opposant deux obstacles : un obstacle préventif et un obstacle destructif.

D'un autre côté, nous savons que l'accroissement de la population ne s'opère pas avec une égale rapidité dans tous les pays que nous connaissons, ni dans toutes les classes dont se compose la population d'un même pays.

Dans les pays où la population est encore faible relativement à l'étendue du sol dont elle dispose, son accroissement est toujours plus rapide que dans ceux où elle est déjà parvenue à une notable densité, pourvu que la nature du sol, le climat, la position géographique des premiers ne soient pas trop défavorables à la production ni au commerce. En général aussi, la classe des travailleurs qui ne vivent que de la rémunération qu'ils obtiennent en échange de leur travail, notamment celle des ouvriers de fabrique, s'accroît plus rapidement que les autres classes de la société, ou, si son accroissement n'est pas plus rapide, la durée moyenne des vies, en d'autres termes la vie moyenne y est inférieure à celle des

autres classes. Or, ces différences ne peuvent s'expliquer que de la manière suivante.

Dans les pays où la population est relativement faible, l'étendue disponible des terres fécondes non encore exploitées permet un accroissement rapide de la production agricole et une rapide accumulation du capital. Les moyens de subsistance pour toutes les classes, l'approvisionnement pour les travailleurs, les carrières lucratives ouvertes à l'activité de chacun s'y multiplient dès lors dans une telle progression, il y devient tellement facile aux hommes de la génération présente d'améliorer leur condition et d'assurer l'avenir d'une génération plus nombreuse, que les motifs d'abstinence mentionnés plus haut ne combattent que faiblement la tendance naturelle de la population à se multiplier par des naissances nouvelles, tandis que, d'autre part, les privations qui tendent à diminuer la durée moyenne des vies, n'atteignant qu'un petit nombre d'individus, ne produisent qu'un effet peu sensible. L'obstacle préventif et l'obstacle destructif sont l'un et l'autre moins agissants que chez les populations placées dans d'autres circonstances.

Quant aux classes de la société qui se distinguent en général par une tendance plus forte à se multiplier, ou plutôt par une résistance plus faible à cette tendance naturelle, comme les individus qui les composent n'ont pas d'autre patrimoine que leur travail, ni d'autre revenu que la rémunération de ce travail, et comme ce revenu doit leur paraître assuré pour la génération qui leur succédera et peut ordinairement s'accroître pour eux-mêmes par la coopération de leurs enfants, on conçoit facilement qu'ils ne soient point arrêtés par les motifs de prudence qui agissent comme obstacle préventif chez les autres classes de la société. Mais, s'il arrive que le capital disponible, par conséquent la portion de ce capital qui forme l'approvisionnement des travailleurs, ne s'accumule pas assez vite pour suffire aux besoins croissants de cette portion de la société, il en doit résulter pour

elle des privations, qui arrêtent ou ralentissent le mouvement de sa population en multipliant les décès, c'est-à-dire en abrégeant la durée moyenne des vies.

Les faits et le raisonnement concourent donc à établir, en premier lieu, que la population de nos sociétés civilisées a une tendance naturelle à croître plus rapidement qu'elle ne croît en réalité ; en second lieu, que cette tendance est partout neutralisée dans son action, soit par les motifs réfléchis que j'ai désignés sous le nom d'obstacle préventif, soit par les causes accidentelles que j'ai appelées obstacle destructif; en troisième lieu, que ces deux obstacles ont eux-mêmes une cause commune, l'insuffisance du capital disponible, en d'autres termes la lenteur relative de l'accumulation de ce capital.

Telles sont les lois de la population, lois que l'économiste Malthus a le premier formulées et démontrées sous le nom de *principe de population*, en leur donnant une portée plus étendue que ne l'exige leur application à la science économique. Il en ressort évidemment deux propositions importantes, savoir : que l'homme a le pouvoir de combattre et de neutraliser la tendance naturelle qui porte son espèce à se multiplier, et que l'exercice de ce pouvoir lui fournit un moyen toujours praticable d'échapper aux conséquences de la fécondité décroissante des fonds productifs.

L'homme a certainement le pouvoir de contrôler par la réflexion ses appétits physiques, d'en régler la satisfaction, de les dominer complétement par sa volonté. Qu'il obéisse, en le faisant, à des motifs de vertu ou de prudence, le résultat est le même pour ses intérêts matériels ; mais les motifs de prudence ont l'avantage d'être plus généralement applicables. La vertu a plusieurs principes, la prudence n'en a qu'un ; les notions de vertu varient avec la position sociale, les notions de prudence ne varient jamais.

Il est manifeste que l'intérêt personnel, qui est le principe de la prudence, réclame impérieusement de tout homme, quelle que soit sa position sociale, l'exercice de ce pouvoir ré-

gulateur. Pour un travailleur pauvre, en particulier, le choix ne saurait être douteux entre l'obstacle destructif et l'obstacle préventif, c'est-à-dire entre des maux qui abrégeront sa vie et une abstinence calculée, qui, en réglant la satisfaction de ses appétits, aura pour effet d'en rehausser la saveur et d'accroître la somme aussi bien que la durée de son bien-être général.

Mais, grâce à une action générale de l'obstacle préventif, la population pourrait s'accroître assez lentement pour que l'accumulation du capital pût marcher aussi vite que ses besoins et pour que des progrès accomplis dans les industries extractives eussent le temps de neutraliser le décroissement de fécondité des fonds productifs. Les sociétés échapperaient ainsi à l'action de cette loi économique redoutable, qui, jusqu'à présent, a presque toujours fait succéder aux périodes de prospérité progressive des périodes plus ou moins longues de malaise, d'anxiété, de découragement et d'alarme.

Du jour où les sociétés humaines deviendront capables de régler, par un exercice constant et général des facultés intellectuelles et morales de leurs membres, l'accroissement de leur population, de ce jour-là elles auront résolu un immense problème, car elles auront trouvé le moyen de faire avancer le char du progrès avec une vitesse toujours égale, sur une carrière débarrassée d'entraves et de périls, au lieu de lui imprimer, comme elles le font maintenant, une marche inégale et saccadée, sur une route encombrée d'obstacles et jonchée de victimes.

## SECTION II.

### Aptitude décroissante de certaines catégories de travailleurs.

J'ai mentionné comme un fait général la tendance des classes qui vivent exclusivement de la rémunération de leur travail, notamment des ouvriers de fabrique, à se multiplier plus rapidement que les autres classes de la société. Il en ré-

suite que leur accroissement, lorsqu'il doit être arrêté, c'est-à-dire lorsqu'il a marché d'un pas plus rapide que l'accumulation de l'approvisionnement destiné à leur entretien, est surtout arrêté par l'obstacle destructif. Si la tendance à multiplier n'est pas arrêtée par des motifs de prudence, en un mot par la réflexion, il faut de toute nécessité que le nombre des décès augmente, ce qui ne peut avoir lieu sans que la durée moyenne de la vie soit abrégée.

Le fait dont il s'agit doit donc se révéler dans le chiffre qui représente la durée moyenne de la vie. Or, il est constant et notoire que la vie moyenne des populations vouées aux travaux des manufactures est inférieure à celle des autres classes de la société, inférieure aussi à la vie moyenne générale du peuple auquel appartiennent ces populations. D'où il suit que, chez ces mêmes populations, l'âge moyen des vivants est aussi inférieur, en d'autres termes, que les travailleurs adultes y forment une partie moins considérable du nombre total des vivants : première cause qui tend à diminuer l'aptitude générale de cette catégorie de travailleurs.

Une seconde cause qui agit dans le même sens, c'est l'insalubrité inhérente à la plupart des travaux dans les grandes industries de fabrication. Pour que cette insalubrité existe, il n'est pas même nécessaire que ces travaux produisent des émanations plus ou moins délétères, ni qu'ils s'accomplissent dans des locaux fermés, sous l'action d'une température constamment trop élevée. La simplicité seule des travaux à exécuter, leur durée souvent excessive, la répétition uniforme des mêmes opérations, l'application constante des mêmes organes et des mêmes facultés dans une direction unique suffisent pour exercer une influence nuisible sur la santé des travailleurs, sur l'ensemble de leur développement physique, par conséquent sur leur aptitude générale.

Enfin, l'accumulation croissante du capital, en permettant de réduire la coopération du travail humain à des mouvements qui n'exigent qu'un faible déploiement de vigueur

corporelle et d'intelligence, déploiement dont les femmes et les enfants sont aussi capables que les hommes adultes, ne contribue pas peu à diminuer l'aptitude générale des ouvriers de fabrique. Dès que le perfectionnement des machines rend possible la substitution des travailleurs faibles aux travailleurs forts, l'intérêt des entrepreneurs d'industrie les pousse à la réaliser, car le travail des femmes et des enfants absorbe une moins grande portion du capital mis en œuvre que celui des hommes faits. Les besoins de ces travailleurs imberbes, étant moindres que ceux des autres, exigent une moindre quantité d'approvisionnement, et tout ce qui est économisé sur cette portion du capital pouvant être employé en matières premières, il en résulte un accroissement de la quantité totale des produits obtenus par une quantité déterminée de travail, c'est-à-dire un avantage évident pour les producteurs. Avec la même dépense de capital fixe et de capital circulant, ils obtiennent un produit plus abondant.

Mais le travail continu auquel sont ainsi voués les femmes et les enfants exerce une influence désastreuse sur le développement physique, intellectuel et moral de la classe entière chez laquelle se réalise une telle innovation. Cette influence délétère s'exerce plus ou moins sur toute l'éducation et jusque sur la gestation des enfants, jusque sur l'allaitement des nouveau-nés. Elle prépare des générations d'ouvriers chétifs de corps et d'esprit, impropres à toute autre espèce de travaux industriels que ceux dont leur enfance a été occupée, impropres aux travaux de l'agriculture, impropres à la guerre et à la colonisation, impropres aussi à une bonne partie des devoirs et des responsabilités que leur impose la vie sociale.

On voit que l'accumulation du capital se combine ici avec l'accroissement de la population pour produire une diminution dans l'aptitude générale d'une catégorie de travailleurs. Cette même accumulation du capital fournit un premier remède au mal signalé; elle est une des causes qui tendent sans cesse à neutraliser ce mal. En effet, plus le

capital s'accumule, plus les industries de fabrication deviennent capables de produire en grand, par conséquent d'introduire de nouveaux perfectionnements dans leurs procédés, de pousser plus loin la division du travail et la substitution des moteurs naturels aux forces humaines. La coopération de l'homme étant ainsi de plus en plus diminuée, la machine vivante de plus en plus remplacée par un mécanisme inanimé, les ouvriers qui se trouvent réduits à cet état de machines vivantes doivent former une aliquote de moins en moins considérable du nombre total des travailleurs.

Mais le moyen le plus efficace de combattre le décroissement d'aptitude chez les ouvriers de fabrique, le seul moyen qui puisse l'arrêter entièrement et en neutraliser complétement les causes, c'est celui qui dépend de la volonté de cette catégorie même de travailleurs, c'est une action de plus en plus constante et générale de l'obstacle préventif sur le mouvement de la population. En modérant par une abstinence réfléchie leur tendance naturelle à se multiplier, en réglant ainsi l'accroissement de leur nombre total de telle manière, que l'approvisionnement qu'ils doivent se partager assure à chaque famille, outre la complète satisfaction de ses besoins physiques, les moyens de pourvoir à son développement intellectuel et moral, ils échapperont aux conséquences fatales qu'entraîne, pour une partie d'entre eux, le progrès industriel; ils forceront le développement économique de la société à respecter dans sa marche leur dignité d'hommes, leur indépendance, leur bien-être physique, leur vigueur de corps et d'esprit, enfin leur aptitude générale aux travaux économiques et aux devoirs de la vie sociale. Le char du progrès ne peut traîner après lui malgré eux, ou écraser dans sa course, que des êtres déjà physiquement et moralement affaiblis. Qu'il rencontre des hommes forts, et il faudra bien qu'il règle sa marche sur la leur, ou qu'il se passe d'eux et se détourne pour ne pas les heurter.

---

# CHAPITRE IX.

## DE LA FORMATION ET DE L'ACCUMULATION DU CAPITAL.

### SECTION I.

### De l'épargne.

Il y a chez l'homme deux tendances opposées, qui dirigent alternativement sa conduite à l'égard des biens matériels. L'une est le penchant à jouir actuellement de ces biens; l'autre, c'est le désir de s'en assurer la jouissance dans l'avenir. La première de ces tendances nous porte à consommer sans travailler; la seconde, à épargner et à travailler.

Elles résultent d'un même mobile, la recherche du bonheur, et se manifestent chez tous les individus, mais dans des proportions très-diverses, suivant qu'ils sont plus ou moins sensibles à l'attrait des jouissances actuelles. De là ces nuances de caractère qu'on observe dans toute société, depuis le dissipateur, qui fait abstraction du lendemain, jusqu'à l'avare, qui fait abstraction du présent.

Nous avons vu, en faisant l'analyse du capital, que les divers éléments dont il se compose doivent exister, doivent être à la disposition du producteur avant la production. Il faut que le producteur soit approvisionné d'instruments de travail, de matières premières et de moyens de subsistance, avant de se livrer au travail pour lequel ces choses sont nécessaires. Or, pour que cela soit possible, il faut que ces choses aient été soustraites à la consommation immédiate de

simple jouissance ; par conséquent, il faut que ceux qui les ont produites aient travaillé plus que ne l'exigeaient leurs besoins, ou que, s'ils n'ont travaillé qu'en vue de ces besoins, ils aient ensuite moins consommé qu'ils n'avaient produit; car il est bien évident que, si aucun homme ne produisait par son travail plus qu'il ne veut consommer immédiatement et si on consommait toujours immédiatement la totalité de ce qu'on produit, jamais aucun produit, aucune portion de richesse ne se trouverait disponible, comme élément de capital, pour une production ultérieure; en d'autres termes, le capital ne se formerait pas.

La formation du capital est donc le résultat de deux genres d'efforts : efforts d'activité, de la part de ceux qui produisent plus qu'ils ne veulent immédiatement consommer; efforts d'abstinence, de la part de ceux qui ne consomment en jouissances immédiates qu'une partie de ce qu'ils ont produit, ou de ce qu'ils pourraient consommer de cette manière. Mais les efforts d'activité pourraient aussi être rangés sous le chef de l'abstinence, car l'homme qui travaille plus que ses besoins présents ne l'exigent s'abstient d'un repos présent qu'il pourrait goûter, il s'abstient d'une jouissance actuelle en vue de l'avenir. D'ailleurs, le résultat des deux genres d'efforts est le même, c'est l'épargne; ils aboutissent l'un et l'autre à soustraire aux besoins actuels des consommateurs une certaine portion de richesse, en la réservant, soit pour une consommation économique, c'est-à-dire pour une production ultérieure, soit pour une consommation future de jouissances.

L'épargne, voilà le fait qui rend disponible comme capital une portion quelconque de richesse; en d'autres termes, le fait qui rend possible, d'abord, la formation, puis l'accumulation du capital. La seconde des deux tendances que j'ai signalées est donc la seule qui contribue, au moins directement, à l'accroissement de la richesse des nations, et c'est parce que cette tendance prévaut généralement sur la tendance opposée, que presque toutes les nations de l'Europe

ont vu pendant des siècles, et voient aujourd'hui plus que jamais, s'accroître la somme de richesse dont elles disposent.

Quand la tendance à jouir dans le présent l'emporte chez un individu sur la tendance à épargner, elle ne s'arrête point nécessairement à un effet purement négatif. Le même oubli de l'avenir, qui porte un homme à ne pas accroître son capital, c'est-à-dire à consommer immédiatement tous les produits de son travail présent, peut le porter aussi à entamer le capital dont il dispose déjà, c'est-à-dire à consommer en jouissances les produits accumulés de son travail antérieur, ou du travail d'autrui. Si cette tendance à la dissipation prévalait généralement dans une société, le résultat en serait donc, suivant le degré de cette prévalence, tantôt une marche encore progressive mais lentement progressive, tantôt un état stationnaire, tantôt une marche décidément rétrograde du développement économique de cette société; une marche lentement progressive, tant que la somme des épargnes effectuées serait encore supérieure à la somme des portions de capital dissipées; un état stationnaire, quand ces deux sommes se balanceraient l'une l'autre ; une marche rétrograde, quand la première serait inférieure à la seconde.

Dans la réalité, les portions de capital dissipées et les épargnes accomplies se présentent sous la forme de sommes d'argent, et ces sommes n'étant ni détruites par la dissipation, ni ajoutées par l'épargne à la masse générale des richesses, il paraît impossible que ces deux manières d'agir opposées produisent les effets que la science leur attribue. Cette illusion, entretenue et fortifiée par l'habitude constante où l'on est d'évaluer en argent les richesses dissipées ou épargnées, jette beaucoup d'obscurité sur l'explication scientifique des phénomènes de la production. Le langage de la science en reçoit un caractère abstrait, qui rebute facilement les intelligences, par les efforts continus d'attention qu'il leur impose. Cependant la science ne fait que discerner et décrire les véritables

réalités, en les dégageant d'apparences fallacieuses, en montrant, sous l'enveloppe qu'on voit, les faits réels qu'on ne voit pas. Mais je dois ajourner encore l'explication, qui, en rendant aux apparences leur vrai caractère et en les rattachant aux principes généraux de la science, fera cesser toute illusion et toute obscurité ; car ces apparences, ou plutôt ces réalités apparentes sont elles-mêmes des faits économiques distincts, des phénomènes de circulation, qui feront la matière du second livre de cet ouvrage. Je me bornerai donc ici à poser au lecteur les deux questions suivantes, qui l'engageront peut-être à se défier d'avance des caractères qu'imprime à certains faits économiques l'intervention du numéraire dans la circulation de la richesse :

1° Les sommes que dépense sans les consommer le dissipateur qui entame son capital ne sont-elles pas employées à lui procurer d'autres produits, qu'il consomme réellement pour son plaisir, et qui auraient pu, s'il ne les avait pas consommés, faire partie du capital disponible dont s'alimente la production de la richesse ?

2° Les sommes que l'épargne soustrait à la consommation de pure jouissance ne représentent-elles pas, pour celui qui en dispose, le pouvoir d'acquérir et de consommer d'autres produits, qui, n'étant pas consommés de cette manière, demeurent disponibles dans la société, pour être appliqués à la production, comme addition au capital déjà mis en œuvre ?

Ces questions, si elles ne conduisent pas le lecteur à une pleine intelligence du sujet, le disposeront tout au moins à plier son esprit aux nécessités du langage et de la méthode scientifiques.

D'ailleurs, en détournant son regard des faits particuliers pour le porter sur l'ensemble du mouvement économique, on aperçoit dans toute son évidence le principe que j'ai surtout à cœur d'établir, savoir : que les capitaux ne se forment et ne s'accumulent qu'au moyen de l'épargne.

En effet, le numéraire ne fait point partie du capital dispo-

nible de la société, car il ne peut, en sa qualité de numéraire, servir d'instrument pour aucun travail, ni de matière première pour aucune fabrication, ni d'approvisionnement consommable pour aucun travailleur.

D'un autre côté, le numéraire ne fait point partie, comme tel, de cette consommation totale de la société qui se compose de toutes les consommations individuelles de ses membres, car le numéraire, comme tel, ne satisfait aucun des besoins réels ou factices de l'individu.

Ainsi, la société, avec un capital dans lequel le numéraire n'entre point comme élément, produit une masse de richesse consommable dont le numéraire ne fait point partie ; or, ce capital, étant lui-même le résultat d'une production antérieure, n'a pu se former que parce que la société a moins consommé qu'elle n'avait produit et n'a pu s'accumuler que parce qu'elle continuait de consommer moins qu'elle ne produisait, moins qu'elle n'aurait pu, tout en maintenant son capital antérieur, consommer en pures jouissances. Mais, la consommation de jouissance n'étant pour la société que la somme des consommations individuelles de ses membres, l'épargne collective qu'elle fait sur cette consommation ne saurait être que le résultat d'épargnes individuelles, le résultat de ce qu'un certain nombre d'individus consomment en jouissances moins que la portion de richesse qui leur est attribuée sur la production totale. Par conséquent les actes de cette espèce, c'est-à-dire les épargnes individuelles, sous quelque forme qu'elles se présentent dans la réalité, sont la vraie cause, la seule cause efficace de l'accumulation du capital.

Mais quel est le principe de l'épargne? quel est le mobile de cette tendance générale sans laquelle tout développement économique serait impossible ?

L'homme ne se livre à un travail quelconque, du corps ou de l'esprit, il ne s'impose une abstinence quelconque de satisfactions présentes, que sous la pression d'un besoin, soit de

conservation, soit de jouissance. Egoïste et sensuel, il travaille ou s'abstient pour lui seul; bienveillant, sensible et doué d'une intelligence active, il travaille ou s'abstient pour d'autres; mais il a toujours une fin personnelle, car ses besoins intellectuels et moraux sont toujours les siens propres, et les efforts qu'il fait pour les satisfaire se rapportent toujours à son individualité, parce qu'ils aspirent et aboutissent toujours à une modification dans sa propre vie individuelle.

Ainsi, pour que la tendance qui nous porte à épargner se manifeste en nous, il faut que l'épargne puisse contribuer à notre bonheur, c'est-à-dire répondre aux besoins et aux désirs en vue desquels nous nous serons soumis à des efforts de travail et d'abstinence; ce qui ne peut avoir lieu que si la jouissance et la libre disposition des produits épargnés sont assurées à celui qui en a fait l'épargne, en d'autres termes si ces produits lui appartiennent exclusivement. Le droit de propriété est donc une condition absolue de l'épargne, une condition absolue de l'accumulation du capital et de tout le développement économique des sociétés.

C'est le droit de propriété qui rattache les efforts accumulateurs à des besoins toujours présents et toujours agissants de notre nature, par conséquent aux seuls motifs que nous puissions avoir de nous imposer de tels efforts. Sans le droit de propriété, l'épargne serait un acte insensé, puisqu'elle serait un sacrifice purement gratuit de repos ou de bien-être.

Je reviendrai sur le principe et sur les conséquences du droit de propriété dans le troisième livre de cet ouvrage, en parlant de la distribution de la richesse ; car, si ce droit exerce une action indirecte sur la production et l'accumulation de la richesse, en fournissant un stimulant aux efforts de travail et d'abstinence, il est aussi la cause directe et immédiate de tous les phénomènes de distribution, la base unique, la seule base possible de cet organisme compliqué, en vertu duquel la

richesse produite se trouve répartie entre tous les membres de la société.

## SECTION II.

### Du profit accumulateur et de la reproduction du capital consommé.

Nous avons vu plus haut que le capital appliqué à la production de la richesse est nécessairement consommé par cette application, tantôt lentement, tantôt rapidement. La consommation est lente à l'égard des instruments formels du travail ; elle est rapide à l'égard des matières instrumentales, des matières premières et de l'approvisionnement.

Nous avons vu, en outre, qu'il doit exister, entre les divers éléments du capital disponible, une certaine proportion, faute de laquelle une partie de ce capital demeure nécessairement inactive et ne peut, dès lors, contribuer en rien à l'accumulation de la richesse.

De ces deux vérités incontestables il résulte, en premier lieu, que la reproduction entière du capital consommé doit précéder toute addition faite par l'épargne au capital disponible ; en second lieu, que, pour que cette reproduction soit réelle et pour que l'épargne qu'elle rendra possible contribue tout entière à l'accumulation ultérieure de la richesse, il faut que les divers éléments du capital soient constamment fournis, par les industries qui s'en occupent, dans la proportion que déterminent les exigences réelles de la production.

Si la production totale d'une période quelconque, par exemple d'une année, ne suffit pas, ou suffit tout justement pour renouveler entièrement le capital qui a été consommé dans cette production, il est bien évident qu'aucune épargne ne sera possible, au moins aucune épargne de produits propres à être employés comme éléments d'un capital, et que la production de la période suivante sera nécessairement infé-

rieure, ou tout au plus égale à celle de la période écoulée. L'épargne réelle, l'épargne ayant un caractère accumulateur ne peut jamais être qu'une fraction de l'excédant de la production totale sur le capital consommé, ou, pour parler plus exactement, du capital reproduit sur le capital qui serait nécessaire pour alimenter une production toujours égale.

D'un autre côté, il est certain que, si le capital produit, tout en demeurant égal au capital consommé par la quantité absolue de produits dont il se compose, ne fournissait pas les divers éléments de ce capital dans la proportion déterminée par les exigences de la production, cette reproduction ne serait pas entière, puisqu'une partie seulement du capital reproduit pourrait s'appliquer à la production ultérieure, tandis qu'une autre partie demeurerait forcément sans emploi. Si, au contraire, la reproduction des divers éléments du capital s'accomplit dans la proportion voulue, non-seulement le capital consommé sera renouvelé sans diminution, pourvu que la quantité absolue des produits soit égale ; mais, si la quantité reproduite dépasse la quantité consommée, l'épargne appliquée à cet excédant fournira un capital additionnel également applicable aux exigences de la production, par conséquent l'accumulation progressive du capital deviendra possible.

Supposons trois industries réunies et travaillant avec un capital commun. La première est une industrie extractive, qui fournit une partie de l'approvisionnement nécessaire à elle-même et aux deux autres, plus toute la matière première qu'elles emploient ensemble. La seconde et la troisième sont des industries de fabrication, dont l'une fournit le supplément de l'approvisionnement total, l'autre, la totalité des instruments employés dans les trois industries.

La somme des produits fournis par le travail réuni de ces trois industries pendant une année, se trouvant composée selon les besoins de la production, c'est-à-dire comprenant les trois éléments du capital dans les proportions convenables,

la production pourra, si cette somme surpasse le capital consommé, être continuée l'année suivante avec un capital supérieur au premier; il y aura un excédant de matières premières, d'instruments et d'approvisionnement, qui formera, s'il est épargné, un capital additionnel disponible. C'est cet excédant qui constitue pour la société ce que j'appelle le *profit accumulateur*. Les industries qui contribuent à le produire sont des industries *accumulantes;* celles qui absorbent du capital sans en reproduire aucun élément sont des industries *absorbantes*.

C'est à l'aide du produit accumulateur seul, que les sociétés peuvent accumuler de la richesse et entretenir un nombre toujours croissant de producteurs. Il ne peut donc s'élever aucun doute sur l'existence d'un profit accumulateur, comme résultat collectif de l'ensemble des productions, puisque le fait de l'accumulation de la richesse est patent, même chez les nations qui semblent avoir pris à tâche de ralentir leur développement économique par des entraves et des restrictions de tout genre.

Mais quelles industries sont accumulantes? Quelles industries sont absorbantes? C'est ce qu'il n'est jamais possible de constater, parce qu'on ignore quels sont les produits qui pourront être employés comme éléments du capital dans la production future et dans quelle proportion les produits de ce genre sont fournis par l'ensemble des industries exploitées. Tout ce qu'on peut affirmer, c'est que les industries qui se fournissent réciproquement les divers éléments de leur capital sont, en général, assez accumulantes, pour que leur produit total excède constamment le capital consommé et donne lieu ainsi à un accroissement progressif de la richesse.

Cependant, il faut bien exclure du nombre des industries accumulantes celles dont les produits ne peuvent absolument faire partie d'aucun capital. Ces industries-là, si elles venaient à être seules exercées, finiraient par consommer tout le capital de la société, sans jamais en rétablir aucune par-

celle. Quoiqu'elles soient productives de richesse, c'est-à-dire de choses immédiatement utiles à l'homme, elles ne donnent aucun profit accumulateur à la société ; elles ne contribuent point à l'accumulation de la richesse ; elles la retardent, au contraire, en absorbant une partie du capital qui pourrait être employé avec un profit accumulateur.

Imaginez une industrie dont les produits ne servent de matière première ni d'instrument à aucune autre et ne font point partie de l'approvisionnement des producteurs en général. Cette industrie, seule ou réunie avec d'autres, sera nécessairement absorbante ; tandis qu'une industrie qui crée un élément quelconque du capital disponible pourra, en se combinant avec celles qui fournissent le surplus, devenir accumulante.

Il y a deux circonstances, très-diverses quant à leur résultat pour le bien-être social, qui peuvent ralentir l'accumulation du capital par leur tendance commune à diminuer le profit accumulateur, en supposant même que toutes les industries soient accumulantes, c'est-à-dire qu'elles travaillent toutes à se fournir réciproquement les éléments de leurs capitaux. La première de ces circonstances a lieu lorsque la quantité d'approvisionnement nécessaire à la production s'accroît, lorsqu'il faut, pour chaque production, une quantité plus forte qu'auparavant de cet élément du capital. Dans ce cas, une partie des matières premières précédemment employées comme telles devant être employées comme approvisionnement, les producteurs, qui travailleront avec une quantité moindre de matières premières, fourniront aussi une quantité moindre de produits. Dès lors, diminution du profit accumulateur, c'est-à-dire de l'excédant de la production sur le capital consommé.

La seconde circonstance a lieu lorsque des industries absorbantes s'établissent, ou lorsque la classe des individus qui consomment sans produire vient à s'augmenter, ou à consommer une plus grande quantité de produits, propres ou non

à faire partie d'un capital effectif. Dans ce cas, il est bien évident que la société perd cette portion du profit accumulateur qu'elle aurait obtenue par l'emploi des capitaux que les nouvelles industries ont absorbés, ou qui ont été consacrés par les anciennes à des productions absorbantes.

Mais l'hypothèse que j'ai faite ne se réalise jamais. Dans toute société il existe des industries absorbantes et des consommateurs qui ne produisent rien. Cela est surtout vrai dans nos sociétés européennes, où les productions destinées à satisfaire les fantaisies les plus raffinées de la sensualité ou de la vanité ont reçu un développement si étendu.

Dans cet état de choses, un changement de proportion quelconque entre l'approvisionnement nécessaire à chaque production et les autres éléments du capital pourra être sans influence sur le profit accumulateur et sur la loi d'accumulation.

En effet, si l'approvisionnement nécessaire augmente, il sera complété au moyen de produits des industries absorbantes, qui seront alors consommés par des producteurs et en vue de la production, au lieu de l'être par des non-producteurs, en vue de la seule jouissance.

Le profit accumulateur des industries qui en fournissaient un sera diminué, sans doute; mais il y aura des industries, auparavant absorbantes, qui deviendront accumulantes, parce que leurs produits feront partie de l'approvisionnement des producteurs, c'est-à-dire du capital effectif de la société. La somme totale du profit accumulateur pourra donc rester la même.

Si, au contraire, l'approvisionnement nécessaire éprouve une diminution, ce qui ne sera plus consommé par les producteurs le sera par les non-producteurs. Les industries qui demeureront accumulantes produiront davantage ; mais d'autres, qui l'étaient, cesseront de l'être, parce que leurs produits ne feront plus partie de l'approvisionnement des producteurs, ni d'aucun capital.

En d'autres termes, un changement dans la distribution de la richesse, qui aurait pour effet d'augmenter ou de diminuer l'approvisionnement réparti entre les producteurs, pourrait n'altérer en aucune façon l'accumulation progressive de la richesse sociale. L'épargne pourrait continuer d'être aussi facile et aussi abondante qu'auparavant; seulement elle deviendrait, dans le premier cas, plus difficile pour les capitalistes et plus facile pour les simples ouvriers; dans le second cas, plus difficile pour ceux-ci et plus facile pour ceux-là.

J'ai supposé, jusqu'à présent, le nombre des producteurs invariable. Si ce nombre venait à s'accroître, sans que l'approvisionnement nécessaire pour les mettre tous en œuvre éprouvât aucune augmentation, chaque industrie pourrait, avec la même quantité d'approvisionnement qu'auparavant, fournir une plus grande quantité de produits. Pour cela, il lui faudrait une quantité additionnelle de matières premières et d'instruments, qui lui seraient fournis par des industries jusqu'alors absorbantes. Il y aurait accroissement du profit accumulateur de deux manières, savoir : par l'augmentation de celui que rapportaient les industries antérieurement accumulantes et par l'addition de celui que rapporteraient certaines industries auparavant absorbantes. Cet effet se révélerait dans la vie pratique par la facilité de l'épargne, qui serait plus augmentée pour les capitalistes qu'elle ne serait diminuée pour les simples ouvriers.

Si, dans ce cas, une partie des producteurs additionnels n'étaient pas employés, ils seraient rejetés dans la classe des non-producteurs, dont ils augmenteraient le nombre, et l'addition faite au profit accumulateur s'en trouverait diminuée dans la même proportion.

Une diminution du nombre des producteurs, sans diminution correspondante de l'approvisionnement nécessaire, produirait des effets précisément inverses de ceux que je viens de signaler.

Une nation qui consacrerait perpétuellement la totalité de

son profit accumulateur à des productions absorbantes, ou qui l'échangerait, avec une autre nation, contre des produits impropres à faire partie d'un capital quelconque deviendrait, économiquement parlant, stationnaire; elle ne ferait plus de progrès dans la richesse; elle n'accumulerait plus; elle n'aurait donc pas les moyens d'entretenir dans le même état de bien-être une population croissante.

---

## CHAPITRE X.

### INFLUENCE DES CONSOMMATIONS SUR LE DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE LA PRODUCTION.

Les principes que j'ai développés dans les précédents chapitres conduisent à des vérités pratiques, dont chacun peut faire l'application dans sa vie privée; car les efforts qu'exige la production et les consommations par lesquelles toute richesse est détruite sont des actes individuels, soumis à la volonté de l'homme. Toutefois, la science économique ne pouvant envisager de tels actes que dans leurs rapports avec la richesse sociale et devant faire abstraction complète de leur caractère moral, les vérités qu'elle enseigne ne sont jamais des règles impératives, comme celles de la morale. Si elles peuvent quelquefois diriger nos volontés, c'est en tant seulement qu'elles nous éclairent sur certaines conséquences de nos actions.

La morale dit à l'homme : Tu agiras ainsi et non autrement; l'économie politique se borne à lui dire : Si tu agis ainsi, telles en seront les conséquences pour la richesse publique.

Cette distinction, qui domine toutes les applications de l'économie politique, est particulièrement importante dans les questions relatives aux actes de la vie privée, parce que ces actes ont, beaucoup plus souvent que les actes publics, un caractère moral certain et uniformément reconnu. La morale ne fournit, par exemple, à l'égard des dépenses de l'Etat, qu'un petit nombre de règles tout à fait générales, tandis qu'elle en fournit de très-précises et de très-détaillées à l'égard des dépenses privées.

## SECTION I.

### Consommations économiques.

Consommer économiquement, c'est consommer en vue de la production, consommer une richesse faisant fonction de capital, c'est-à-dire employée comme instrument, comme approvisionnement, ou comme matière première.

Le capital qui est consommé, étant lui-même le produit du travail, figure comme élément essentiel dans l'évaluation de la quantité totale de travail qu'exige la production à laquelle il est employé, et la quantité du produit obtenu est généralement déterminée par la quantité du capital consommé, ou, ce qui signifie la même chose, par la quantité totale du travail accompli. Cependant il existe, à cet égard, une différence notable entre le capital fongible et le capital fixe.

La quantité du produit obtenu est nécessairement déterminée par la quantité du capital fongible qui a été mis en œuvre, et cette dernière quantité détermine aussi la quantité totale du travail employé à la production. La quantité du travail actuel et celle du produit obtenu croissent, en effet, dans les industries extractives, avec la quantité d'approvisionnement, dans les industries de fabrication, avec la quantité d'approvisionnement et de matières premières qu'on applique à la production. Or, ces quantités d'approvisionnement et de matières premières sont elles-mêmes généralement déterminées par les quantités de travail qui ont été employées à leur production.

Mais le pouvoir producteur du capital fixe, son concours actif à la production n'est pas nécessairement déterminé par la quantité de ce capital, ni par la quantité de travail qu'on a employée pour le produire. Ce pouvoir tient à certaines dimensions, à certaines formes, à certaines propriétés sub-

stantielles, et, une fois ces conditions obtenues, le perfectionnement ultérieur, qui peut résulter de l'emploi d'une quantité additionnelle de travail, n'ajoute rien à l'efficacité du capital fixe envisagé comme instrument de travail, rien, par conséquent, à la quantité de travail actuel qu'il peut mettre en œuvre, ni à la quantité de produits qu'on peut en obtenir.

Si un cheval commun, une charrue toute simple, une machine à vapeur dénuée de tout ornement, une usine bâtie en briques présentent les conditions de forme, de dimensions, de solidité et de force qu'exige la production à laquelle ces instruments doivent concourir, on ne gaguera rien à leur substituer un cheval de race, une charrue plaquée d'or, une machine à vapeur garnie de pierres précieuses, une usine bâtie en marbre ou en granit. On aura des instruments plus beaux, plus parfaits dans un sens, non plus efficaces, non plus parfaits au point de vue économique. Or, toute addition superflue de travail, qui est appliquée à la production du capital fixe, ne peut l'être qu'au détriment du capital fongible, soit pour la société prise en masse, soit pour chaque entreprise particulière.

Si nous considérons la société en masse, il est évident qu'elle dispose, pour la satisfaction de ses besoins, d'une quantité déterminée de travail, et que plus elle en consacre à la production du capital fixe, moins il doit lui en rester pour celle du capital fongible. Quant au producteur pris individuellement, s'il dispose d'un capital de 100, qui représente une certaine quantité de travail antérieurement accompli, on conçoit aisément que la portion de cette quantité qui est absorbée par son capital fixe ne peut s'accroître que par une diminution correspondante de son capital circulant. Si le capital fixe absorbe 75, il restera 25 pour le capital circulant ; si le capital fixe absorbe 80, 85 ou 90, le capital circulant sera réduit à 20, à 15, à 10.

Toute addition faite au capital fixe de la société est nécessairement prise sur le capital fongible ; c'est toujours une

transformation d'un capital fongible en capital fixe; mais, quand cette transformation a lieu d'une manière économique, c'est-à-dire lorsqu'on ne consacre à la production du capital fixe que la quantité de travail strictement nécessaire pour donner à ce capital la plus grande efficacité dont il soit susceptible, l'économie de main-d'œuvre, et par conséquent d'approvisionnement, qui en résulte neutralise l'effet de la transformation et permet à la société d'obtenir une quantité croissante de produits avec une quantité proportionnellement décroissante de capital fongible, ainsi qu'on l'a vu dans le chapitre sixième du présent livre.

Il en est autrement d'une addition superflue, puisqu'une telle addition n'ajoute rien à l'efficacité productive du capital fixe et ne contribue en rien à l'économie de main-d'œuvre que procure l'emploi de ce capital.

Il n'arrive guère, sans doute, qu'un agriculteur emploie des charrues plaquées d'or, ou qu'un fabricant fasse garnir ses machines à vapeur de pierres précieuses; mais il arrive souvent que des dépenses non moins superflues, quoique en apparence moins déraisonnables, sont faites par des producteurs, tantôt en vue d'avantages chimériques reposant sur des calculs erronés, tantôt sous l'impulsion de besoins plus ou moins factices, parfaitement étrangers au but économique de la production. Ainsi, on s'attache quelquefois à donner aux constructions industrielles une grande solidité, afin de leur assurer une longue durée; on construit, pour une manufacture ou pour une maison de ferme, un édifice massif qui durera soixante ans, au lieu d'un bâtiment léger qui n'en durerait que vingt, sans songer que le capital circulant qu'on épargnerait en préférant la dernière construction produirait beaucoup plus qu'il ne faudrait pour le renouveler entièrement à l'expiration des vingt années.

D'autres producteurs font des dépenses d'ornementation extérieure ou de décor intérieur, pour se procurer des plaisirs artistiques ou des satisfactions de vanité. De telles dé-

penses, quoique appartenant aux consommations économiques par l'objet auquel elles s'appliquent, se confondent réellement, par leur but et par leur effet, avec les consommations de pure jouissance.

## SECTION II.

### Consommations de jouissance.

Une dépense qui est faite en vue de la production peut, ainsi qu'on l'a vu dans la précédente section, devenir partiellement une consommation de jouissance, lorsqu'elle dépasse le but, c'est-à-dire lorsqu'elle devient partiellement superflue. Toutefois, ce que je vais dire se rapporte surtout aux consommations dont les objets ne sont pas employés comme capital par ceux qui les consomment et aux membres de la société qui sont consommateurs dans ce sens, soit qu'ils concourent ou ne concourent pas directement à la production de la richesse.

Beaucoup de consommateurs disposent annuellement d'une quantité de richesse qui excède plus ou moins ce qui serait nécessaire pour maintenir leur existence, quantité dont ils pourraient dès lors épargner une partie pour l'employer, comme capital, dans une industrie quelconque. C'est par de telles épargnes que le capital des sociétés s'accumule et que leur richesse va croissant. La consommation, au contraire, a pour effet immédiat de retrancher de la masse des richesses produites tout ce qui est réellement et définitivement consommé. Il est donc parfaitement certain que c'est en épargnant, non en consommant, que les membres de la société contribuent à l'accroissement de la richesse sociale.

Cette vérité n'est point contestée à l'égard des individus qui consomment ce qu'ils ont eux-mêmes produit ; elle ne le serait jamais dans une société où chacun produirait lui-même tout ce qu'il consommerait.

Voilà une famille de cultivateurs qui produit, sur son propre fonds et par son propre travail, plus de blé qu'il ne lui en faut pour vivre. N'est-il pas évident que, si elle n'en consomme sous forme de pain qu'une portion, l'excédant pourra être employé, par elle ou par d'autres, comme approvisionnement pour une production quelconque, et s'ajoutera ainsi à la masse du capital disponible que la société consacre à entretenir des travailleurs; tandis que, si cette même famille consomme tout son blé pour la satisfaction de ses besoins personnels, cet emploi et cette addition n'auront pas lieu?

Or, il n'y a aucune raison pour que l'épargne et la consommation aboutissent à des résultats différents lorsqu'elles s'appliquent à des choses que le consommateur n'a pas produites lui-même. Quels que soient les produits dont se compose la portion de richesse que je puis consommer, quels qu'en aient été les producteurs et de quelque manière que ces produits soient mis à ma disposition, il est toujours certain que ce ne sera pas en consommant toute cette quantité disponible de produits que je pourrai accroître la masse de richesse dont elle fait partie; tandis que, si je ne consomme que les trois quarts ou la moitié de cette quantité de produits, le reste s'ajoutera au fonds général de consommation, ou au capital disponible de la société, et je pourrai moi-même puiser plus tard, dans le premier, une somme additionnelle de jouissances, ou dans le second, un capital additionnel dont les produits augmenteront ma fortune.

On peut donc, dans l'expression de la vérité ci-dessus énoncée, substituer le mot *dépenser* au mot *consommer*, et dire que c'est en épargnant, non en dépensant, qu'un consommateur contribue à l'accroissement de la richesse sociale; il ne peut enrichir la société qu'en s'enrichissant lui-même.

Ainsi, au point de vue économique, la conduite de l'avare, qui, pour accroître sa fortune, se refuse jusqu'à des jouis-

sances nécessaires, est, sans aucun doute, préférable à celle du prodigue, qui entame son capital et se ruine pour se procurer des jouissances superflues.

Cependant, cette vérité, si évidemment démontrée par le raisonnement, est loin d'être généralement comprise et admise, même par les gens éclairés. Grâce à un préjugé universellement répandu, le riche qui dépense le plus qu'il peut est approuvé, loué, béni, regardé comme un bienfaiteur; le riche qui épargne passe pour un égoïste, s'abstenant de jouir lui-même de sa fortune afin de n'en pas faire jouir les autres.

Ce qui induit journellement le public en erreur à cet égard, ce sont les effets apparents que l'on voit résulter de toute consommation locale un peu importante. Là où de grands revenus sont largement dépensés, on voit certaines industries prospérer, les capitaux affluer, l'aisance des populations augmenter temporairement; or, comme il est certain que rien de tout cela n'aurait lieu si le consommateur opulent, dont la présence répand le bien-être, épargnait la presque totalité de son revenu pour accroître son capital, il semble assez logique d'en tirer cette conclusion générale, que c'est la dépense des riches et non leur épargne qui est favorable à l'accroissement de la richesse sociale.

Mais l'effet apparent d'une grande consommation est purement local, comme celui d'une hypertrophie ou d'une tumeur, par laquelle un organe du corps ou une partie de sa surface reçoit un développement excessif aux dépens du reste. Les industries qu'un opulent consommateur fait prospérer dans son voisinage s'exercent avec des capitaux et par des travailleurs qui existaient déjà auparavant, et qui étaient employés ailleurs d'une autre manière. Il n'y a rien là d'ajouté à la richesse du pays; il y a seulement agglomération de moyens productifs dans un certain lieu, par l'effet d'une demande manifestée dans ce lieu, parce que la demande attire les capitaux et le travail, comme la tumeur attire les sucs dont elle doit se nourrir.

Cette force attractive de la demande explique ces oasis de richesse et de civilisation, que l'on trouve quelquefois au milieu de contrées d'ailleurs pauvres, peu peuplées et passablement arriérées, si quelque circonstance fait affluer sur un point les riches consommateurs de l'étranger. Il y a des vallées, au sein des Alpes suisses, où l'on pourrait se croire dans le voisinage de Londres ou de Paris. Cette consommation des étrangers devient, sans contredit, pour de telles localités, une source de richesse, car elle y donne de l'emploi à des capitaux, qui s'y accroissent rapidement par l'épargne tant que les habitudes simples du pays rendent l'épargne générale et constante parmi ses habitants. Mais, tôt ou tard, les habitudes de la population indigène s'altèrent par le contact avec les étrangers, l'épargne va diminuant, et alors il peut arriver que la demande locale, tout en continuant d'attirer et de rendre productifs des capitaux enlevés à d'autres emplois et à d'autres parties du pays, devienne, pour l'oasis privilégiée elle-même, une cause d'appauvrissement, au lieu d'être une source de richesse.

A cette demande causée par des consommations de jouissance, substituez une demande causée par des consommations économiques. Au lieu d'un consommateur opulent, qui dépense tout son revenu, supposez un riche manufacturier, qui ne dépense pour ses besoins que le nécessaire, et qui, avec ses capitaux, continuellement accrus par ses épargnes annuelles, exploite son industrie dans une localité pauvre et peu peuplée. Les effets apparents et transitoires seront à peu près les mêmes; les effets réels et durables seront tout autres. Ici, point de capitaux enlevés à d'autres emplois; tout ce que le manufacturier et ses travailleurs épargneront sera un gain net, certain, absolu pour le pays entier; l'aisance et le bien-être qui se répandront autour de la manufacture ne seront point acquis aux dépens d'autres contrées et d'autres industries du même pays; enfin, les habitudes et les mœurs de la population locale ne subiront point l'influence qu'exerce

inévitablement une grande consommation de jouissance sur ceux qui en sont les pourvoyeurs.

La vallée d'Interlaken, dans le canton de Berne, jouit, grâce à la foule de visiteurs qu'elle attire, d'une prospérité factice, qui ne remonte pas bien haut et qui est aujourd'hui plus apparente que réelle. Si cette affluence d'étrangers, qui en est la cause, et que beaucoup d'éventualités peuvent faire cesser, venait réellement à prendre fin, toute cette prospérité disparaîtrait en peu d'années, sans laisser de traces [1]. Voyez, au contraire, ces villes riches et populeuses, qu'une industrie féconde a fait surgir dans les montagnes du Jura! Leur prospérité a été en croissant depuis plus d'un siècle; elle est réelle, car elle rayonne au loin et fertilise de vastes contrées; elle est solide, presque aussi solide que le roc sur lequel ces villes sont bâties!

L'idée que c'est en dépensant, non en épargnant, qu'on *fait gagner* les travailleurs n'est pas seulement populaire parmi ceux-ci; elle l'est parmi les riches eux-mêmes. Quelques-uns y trouvent un motif pour s'imposer des dépenses qu'ils n'auraient pas faites sans cela; le plus grand nombre s'en autorisent pour se livrer sans scrupule, pour donner même une couleur de philanthropie à leurs goûts de luxe et de dissipation.

Il est cependant certain que, les travailleurs vivant de l'approvisionnement, c'est-à-dire du capital disponible de la société, ce ne peut être qu'en augmentant cet approvisionnement,

[1] Pour épuiser le sujet, il resterait à examiner si, dans un pays tel que la Suisse, la beauté de certains sites, les propriétés médicales de l'air des montagnes et de certaines eaux, en attirant une grande affluence d'étrangers, qui payent tous ces avantages sous une forme quelconque, ne procurent pas à ce pays un gain net, un accroissement réel de richesse. Mais, cette question ne pouvant être résolue qu'à l'aide de notions précises sur les causes qui déterminent la valeur des services et des choses, l'examen doit en être renvoyé au livre suivant. Il est d'ailleurs évident que, si elle devait être résolue affirmativement, le gain dont il s'agit ne serait pas le résultat de la consommation, mais le produit indirect d'une espèce particulière de fonds productifs, d'où l'on extrait, non de la richesse, mais des services qui s'échangent contre de la richesse.

Digitized by Google

qu'on augmentera la part qui en revient à chaque travailleur, et il est facile de démontrer que toute épargne contribue immédiatement ou médiatement à augmenter l'approvisionnement disponible : immédiatement, si elle porte sur des choses pouvant faire partie de cet approvisionnement ; médiatement, si elle porte sur des produits de luxe, qui ne peuvent fonctionner comme éléments d'aucun capital effectif.

Dans ce dernier cas, en effet, qui pourrait seul présenter quelque doute, le besoin du produit épargné, et avec lui la demande qui en est faite, diminue de tout le montant de l'épargne, libérant ainsi une partie correspondante du capital effectif, qui devient disponible pour un autre emploi. Or, cet emploi ne pouvant être, dans l'hypothèse, ni la production des objets de luxe, ni la production des instruments et des matières premières qui servent à confectionner de tels objets, doit nécessairement être une production d'approvisionnement et de tout ce qui sert à produire l'approvisionnement.

La production des objets de luxe ne suffit pas à en faire naître le besoin ; la production de l'approvisionnement, au contraire, en crée le besoin nécessairement, car l'approvisionnement et le travail se servent de demande l'un à l'autre, et l'approvisionnement ne peut pas plus se passer de travail, que le travail d'approvisionnement.

Ainsi, l'approvisionnement s'accroît en raison de la quantité relative du travail qui est employée à le produire, et cette quantité de travail doit nécessairement croître à mesure que diminue la quantité relative de travail qui est employée à produire les objets de luxe [1].

L'épargne est donc avantageuse, et pour celui qui la fait, puis-

[1] C'est la loi que M. Senior a exposée et développée dans ses *Leçons sur le taux des salaires* (Three lectures on the rate of wages). Mais il l'envisage uniquement comme loi distributive, c'est-à-dire dans ses rapports avec la distribution de la richesse. J'estime en avoir tout à la fois simplifié et complété la démonstration, en la présentant ici comme une loi de la production.

qu'elle augmente la quantité absolue de richesse dont il disposera ultérieurement, et pour la masse des travailleurs, puisqu'elle augmente la quantité absolue de l'approvisionnement, par conséquent la part qui en reviendra à chacun d'eux.

Un revenu dépensé rend productif, pour une année, dans un certain lieu et d'une certaine manière, des capitaux qui, sans cela, ne seraient pas demeurés oisifs, mais auraient été employés ailleurs ou d'une autre manière; un revenu épargné est un revenu capitalisé, qui s'ajoute à la masse des capitaux disponibles et procure, non pour une année seulement, mais pour un temps indéfini, une somme additionnelle de jouissances à la classe entière des travailleurs.

Le million qui, dépensé à Paris en fêtes et en autres consommations de luxe, ne fera qu'attirer et rendre productifs pendant une année, dans cette capitale, des capitaux et des travailleurs pour lesquels il y aurait eu ailleurs bien d'autres emplois, pourrait, étant capitalisé, fournir perpétuellement à de misérables habitants de la Sologne le pain blanc, la viande, les bas, les souliers, dont ils se passent encore aujourd'hui.

Il est vrai que, si l'accroissement de la quantité de travail consacrée à la production de l'approvisionnement était accompagné d'un décroissement d'efficacité de ce même travail, le premier effet pourrait se trouver neutralisé par le second; mais il n'y a aucune raison pour que l'efficacité du travail, ni en général pour que la puissance productive de l'industrie soit diminuée par une augmentation de la somme de richesse, et par conséquent de jouissances, qui sera mise à la disposition des travailleurs.

Quant à l'accroissement total de la richesse, j'ai montré dans la deuxième section du précédent chapitre qu'il n'était point nécessairement ralenti par une augmentation relative de l'approvisionnement, les travailleurs étant alors mis en état de consommer à leur tour des produits de luxe, et acquérant

une faculté d'épargne qu'ils n'avaient pas auparavant. Du reste, la société peut aussi consacrer l'approvisionnement additionnel dont l'épargne lui procure la disposition à entretenir une population rapidement croissante de travailleurs, ou bien à augmenter sa puissance collective, en louant les services de nombreux soldats ou de nombreux marins, ou en créant de vastes entreprises d'une utilité générale.

En exposant la théorie qui précède, j'ai omis de mentionner deux circonstances, dont il me reste maintenant à dire quelques mots.

J'ai supposé d'abord que l'épargne était régulièrement capitalisée, c'est-à-dire livrée à une consommation économique. Cette supposition est généralement vraie de nos jours. Mais si elle ne l'était pas, si l'épargne était enfouie et dérobée à tout emploi, sous la forme de monnaie ou d'objets précieux quelconques, il est évident que la portion de richesse ainsi épargnée ne contribuerait point au développement de la production et ne profiterait point à la société, ni en particulier à la classe des travailleurs.

Ensuite, j'ai fait abstraction du commerce extérieur, par lequel une société peut toujours échanger l'approvisionnement ou les objets de luxe qu'elle produit, contre des objets de luxe ou d'approvisionnement produits par d'autres nations. Pour tenir compte de cette circonstance, il faut, dans l'expression de la théorie, étendre le sens du mot *production* à cette production indirecte résultant de l'échange.

Ainsi, l'épargne des riches, tout en produisant son plein et entier effet, peut fort bien laisser intacte la production des objets de luxe dans le pays, si le commerce extérieur permet au pays d'obtenir l'approvisionnement additionnel dont il aura besoin, en échange des produits de luxe qu'il ne consommera plus.

## SECTION III.

### De la consommation destructive.

Toute consommation est destructive, puisqu'elle détruit, lentement ou rapidement, dans les choses produites, l'utilité qui était le résultat de la production. Mais j'ai surtout en vue, dans cette section, la consommation qui détruit les choses sans qu'elles aient servi à personne, sans que leur utilité ait été mise à profit pour une production ultérieure, ou pour la jouissance de ceux qui les ont consommées, la consommation, par exemple, qu'accomplissent les ravages de la guerre et les dévastations de l'incendie, de l'inondation ou de tout autre fléau.

La consommation de jouissance ne détruit guère rapidement que les produits qui servent à l'alimentation de l'homme et de ses animaux domestiques, ou à l'éclairage et au chauffage artificiels de ses habitations; le plus souvent, elle laisse aux choses consommées une partie de leur utilité, de sorte que ces choses demeurent dans le fonds de consommation général, et y tiennent lieu de richesses que, sans cela, il aurait fallu produire de nouveau, ou bien font partie d'une masse de capitaux dormants, que certaines circonstances pourront rendre plus tard disponibles et productifs.

La consommation destructive, au contraire, anéantit complétement et instantanément l'utilité des choses qu'elle détruit, de sorte que ces choses sont complétement perdues pour le fonds de consommation général et pour le capital futur de la société.

Il y a des choses, telles que les tableaux, les statues, les collections d'histoire naturelle, dont l'utilité peut se conserver tout entière, s'accroître même quelquefois dans la consommation de jouissance. Ces choses-là, quand elles sortent de la possession du consommateur, par sa mort ou autrement,

occupent, dans la somme totale des richesses disponibles du pays, la même place qu'au moment où ce consommateur les avait acquises. Elles pourront donc satisfaire les besoins d'autres consommateurs, sans qu'une nouvelle quantité de capitaux et de travail soit employée à les reproduire.

D'autres choses, telles que les meubles, le linge, les vêtements, perdent graduellement de leur utilité par l'usage qu'on en fait; mais cette diminution d'utilité est assez lente pour que les objets dont il s'agit puissent, après satisfaction complète des besoins d'un premier consommateur, être appliqués aux mêmes usages et satisfaire les mêmes besoins chez d'autres consommateurs, sans que la société ait à faire de nouveaux sacrifices de capital et de travail.

Enfin, les choses même qui se consomment rapidement conservent parfois, sous des formes nouvelles, une certaine utilité, une certaine aptitude à satisfaire d'autres besoins que ceux pour lesquels on les a produites. Le fumier produit par les chevaux de luxe qu'entretient un riche consommateur, les débris de sa table et de sa cuisine fournissent des engrais aux terres de son voisinage ou de son propre domaine.

Que tous ces divers objets soient livrés, au contraire, à l'action d'un fléau destructeur, et leur utilité sera perdue sans retour pour leurs possesseurs et pour la société; il n'en restera rien, après l'opération destructive, que ce qui n'aura pas été entamé par l'action du fléau.

Cependant, le préjugé qui attribue à la consommation de jouissance un pouvoir accumulateur s'étend jusqu'à la consommation destructive, et on le voit applaudir, par exemple, à l'extravagance d'un dissipateur, qui, après avoir bu dans un vase précieux de porcelaine ou de cristal, jette cet objet loin de lui et le met en pièces, pour faire parade de sa richesse ou d'une vaine et fausse grandeur.

Mais si un acte individuel de destruction peut contribuer à enrichir la société, combien ne devra-t-elle pas s'enrichir, à plus forte raison, par la destruction collective d'un vaste

approvisionnement de marchandises que l'incendie aura dévoré, ou d'abondantes récoltes qu'une inondation aura submergées!

J'ai montré comment la consommation de jouissance, en formant une demande continue de certains produits, et en attirant ainsi des capitaux et du travail dans certains emplois, occasionne, sur les points où la demande se manifeste le plus, par exemple dans les villes, un surcroît d'activité industrielle et une agglomération locale de richesse, que l'on prend faussement pour une addition faite à la production générale. La consommation destructive, quand elle porte sur des objets d'un usage continu et général, provoque aussi le plus souvent une demande; mais il en est autrement lorsqu'elle porte sur des objets de luxe, notamment sur des objets de luxe non fongibles.

Un incendie qui consume de vastes approvisionnements de céréales, ou d'étoffes communes, ou de meubles ordinaires, ou de bois de chauffage, provoque immanquablement une demande nouvelle, ou plutôt augmente l'activité de la demande préexistante de ces choses, tandis que la destruction d'une quantité égale de livres rares, de tableaux, d'étoffes précieuses peut fort bien n'exercer aucune influence appréciable sur la demande préexistante des produits du même genre. Dans le premier cas, en effet, les choses détruites faisaient partie d'un fonds de consommation qui doit être constamment tenu complet, parce qu'il répond à des besoins universels et journaliers. Dans le second cas, au moins si la destruction a eu lieu chez le consommateur, on ne peut guère s'attendre à ce qu'il prenne sur ses autres dépenses, ou sur ses épargnes, de quoi renouveler une partie essentiellement superflue de son fonds de consommation.

Les consommations d'un homme qui dépense sa fortune hors du pays d'où il tire son revenu sont, relativement à ce pays, des consommations destructives. Pour que le revenu de l'absent soit mis à sa disposition dans le pays étranger où

il réside, il faut qu'une certaine quantité de produits soit exportée de son propre pays, mais exportée sans retour; or, toute exportation sans retour équivaut, pour le pays d'où elle se fait, à une consommation destructive. Il est parfaitement égal, pour le pays A, qu'une quantité quelconque de ses produits soit consumée par un incendie, ou engloutie dans les flots de la mer, ou exportée dans le pays B, pour y être consommée sans que le pays A reçoive rien en échange.

Par l'effet de l'absentéisme, tous les résidus de la consommation de jouissance de l'absent sont acquis au pays de sa résidence et perdus pour celui d'où il tire ses revenus. C'est dans le pays de sa résidence exclusivement qu'ils formeront une partie du fonds général de consommation, ou de la masse des capitaux disponibles pour une production future.

Si deux pays sont très-voisins l'un de l'autre, et que l'un des deux soit constamment déserté par la plupart des propriétaires opulents qui en tirent leurs revenus, il pourra en résulter une distribution inégale des capitaux qui s'accumuleront dans les deux pays. Le pays fréquenté les attirera dans son sein par l'effet de la demande locale que produira la consommation des étrangers, et il profitera seul de l'impulsion qu'une demande ainsi concentrée donne toujours aux facultés productives et à l'activité de la population.

Un résultat du même genre peut se produire, lorsque les consommateurs les plus riches d'un grand pays s'agglomèrent dans la capitale et y dépensent les revenus qu'ils tirent de la province. Cet état de choses peut amener avec le temps une distribution inégale des capitaux disponibles. Il peut arriver que le désir d'épargner domine constamment en province, tandis que le désir de jouir domine non moins constamment dans la capitale; alors, les épargnes faites en province, étant irrésistiblement attirées dans la capitale par la demande qui s'y trouve concentrée, viendront successivement s'y engloutir dans le gouffre de la consommation de jouissance.

## SECTION IV.

### De l'excès dans la production.

Il est évidemment impossible qu'une société produise [1] à la fois de toutes choses plus qu'elle n'en peut consommer, car chaque production se réglant sur une demande connue, c'est-à-dire sur un besoin, qui provoque lui-même, pour se satisfaire, d'autres productions réglées de la même manière, toutes les productions ne peuvent s'accroître à la fois, sans que tous les besoins auxquels leurs produits répondent se soient accrus dans la même proportion.

Peut-il arriver qu'une société ait produit à la fois de toutes choses plus qu'elle n'en voudra consommer? Il faudrait pour cela que toutes les demandes, c'est-à-dire, tous les désirs de consommer, éprouvassent à la fois une diminution subite et imprévue, ce qui ne peut guère avoir lieu que dans un état de choses anormal, lorsqu'une cause accidentelle, par exemple un grand malheur public, occasionne une réduction brusque et générale de la plupart des consommations, comme on l'a vu en France après la révolution de 1848. Il en résulte, pour un temps, une accumulation de produits non demandés et un ralentissement de la production générale.

Mais, en dehors de ces crises exceptionnelles, c'est-à-dire dans le cours régulier du développement économique et de la vie sociale, le désir et le pouvoir de consommer se déterminent l'un l'autre, le premier accompagnant toujours le second, qui seul forme la demande effective et stimule chaque production dans la mesure des besoins respectifs qu'exprime cette demande.

[1] Ici s'applique l'observation qui termine la deuxième section de ce chapitre. La production générale d'un pays, lorsqu'on l'envisage dans ses rapports avec la consommation, se compose de la richesse qu'il se procure par son travail, indirectement aussi bien que directement.

Ce qui a induit quelques économistes, tels que Malthus et Sismondi, ce qui induit journellement le public en erreur au sujet de l'influence de la consommation sur la production, ce sont les excès partiels et temporaires de production, que provoque parfois la perspective de demandes éventuelles qui ne se réalisent pas.

Les producteurs qui exercent leur industrie en grand sont exposés à de pareilles erreurs, parce que leur production répond à une demande fort étendue, que beaucoup de circonstances difficiles à prévoir peuvent amoindrir ou interrompre en tout ou en partie, et qui, venant de pays étrangers, souvent très-lointains, n'est pas toujours aisée à connaître et à constater.

Cette rupture partielle de l'équilibre qui tend constamment à s'établir entre chaque production et la demande correspondante peut, lorsque les causes en sont puissantes et générales, atteindre à la fois plusieurs branches de la production, occasionner une grande accumulation temporaire de produits non demandés, frapper ainsi plusieurs industries d'une langueur soudaine et condamner les travailleurs qu'elles employaient à une inaction plus ou moins prolongée. Le malaise patent qui en résulte et les intérêts nombreux qui s'en trouvent directement ou indirectement lésés attirant alors l'attention publique, on remonte à la cause du mal; mais la plupart des esprits qui s'occupent de cette recherche s'arrêtent à la cause immédiate et apparente, c'est-à-dire à l'activité productive qui s'est déployée dans les industries que la crise met en souffrance, et, l'exagération de cette activité leur paraissant expliquer tout le mal, ils en concluent que la société, pour éviter de telles crises, doit ou produire moins ou consommer davantage.

L'analyse et le raisonnement nous conduiront aisément à une conclusion tout opposée, savoir : que le mal dont il s'agit résulte non pas de ce qu'on a trop, mais de ce qu'on n'a pas assez produit.

Digitized by Google

Supposons un pays dans lequel les industries A, B, C, etc., travaillent pour une demande étrangère, c'est-à-dire, pour fournir à leur pays, en d'autres termes pour produire indirectement une certaine marchandise étrangère, par exemple des métaux précieux, dont le pays a besoin pour sa monnaie ou pour d'autres usages.

Ce commerce étant rendu impossible par des circonstances imprévues, le produit qu'on en attendait a dû être fourni par les industries R, S, F, etc , qui travaillent pour d'autres demandes étrangères, tandis que les produits des premières industries sont demeurés sans destination. Mais les industries R, S, F, fournissaient ordinairement au pays, toujours par production indirecte, certaines marchandises, qui maintenant ont dû être fournies de la même manière par les industries X, Y, Z.

En continuant d'analyser ainsi les conséquences du fait primitif, on arriverait nécessairement ou à des industries de production indirecte, dont les produits ordinaires cesseraient en tout ou en partie d'être fournis au pays, ou à des industries qui abandonneraient en tout ou en partie une production directe, pour se livrer à une production indirecte.

De toute manière, on trouverait, comme conséquence définitive de l'hypothèse, un déficit quelconque dans la production directe ou indirecte du pays; et c'est ce déficit qui explique la non-consommation des produits A, B, C, etc., car, déficit de production, c'est impuissance de demander, et impuissance de demander, c'est impuissance de consommer.

Il est bien évident que, dans l'hypothèse même de l'erreur commise par les industries A, B, C, etc., si les autres industries avaient accru leur production au point de suffire à la demande représentée par les produits des premières, elles auraient fourni par cela même une demande suffisante de ces produits, et l'équilibre général entre la production et la demande n'aurait pas été troublé, ou il aurait été promptement rétabli.

Des deux auteurs que j'ai nommés, l'un, Sismondi, s'est prononcé en faveur du ralentissement de la production ; l'autre, Malthus, en faveur d'un accroissement permanent des consommations de jouissance. La seule conclusion pratique à laquelle puisse aboutir, selon moi, la théorie exposée dans tout ce chapitre est celle-ci :

Toute consommation destructive, et même toute consommation superflue de jouissance, de la part d'un riche consommateur, contribue nécessairement à empêcher les travailleurs pauvres de se procurer les jouissances dont ils sont encore privés. et d'améliorer leur condition à venir, puisqu'elle supprime une portion de richesse qui, étant épargnée, aurait accru le fonds général d'approvisionnement sur lequel vivent les travailleurs.

Mais, pour que cette vérité ne donne pas lieu à des inductions errouées, il importe de ne jamais en séparer et d'inculquer avec soin aux travailleurs pauvres cette autre vérité, non moins certaine et non moins pratique, savoir : que les consommateurs riches ont parfaitement le droit de dépenser leurs revenus et même leurs capitaux comme bon leur semble, et que toute atteinte portée à ce droit, tout acte ou toute loi qui tendrait à en rendre l'exercice périlleux, difficile ou incertain, aurait pour effet immanquable de paralyser à la fois plus ou moins complétement l'abstinence et le travail, c'est-à-dire de ralentir l'épargne et la production, par conséquent d'empirer la condition actuelle et de compromettre l'avenir de tous les travailleurs.

---

Digitized by Google

# LIVRE II

## CIRCULATION DE LA RICHESSE.

La richesse n'est produite que pour être consommée, et pour la consommer, il faut en avoir la libre disposition et la possession effective [1]. Or, il arrive souvent que la richesse n'est pas produite par ceux qui devront la consommer, ni dans le lieu où elle devra être consommée. C'est une conséquence inévitable de la répartition des travaux, et comme cette répartition va s'étendant et se complétant à mesure que les sociétés avancent dans leur développement économique, la conséquence dont il s'agit prend de plus en plus le caractère d'un fait général. Quoiqu'on puisse, encore de nos jours, trouver dans les campagnes, et même dans les villes, maint exemple de produits consommés immédiatement sur place par les producteurs, il est évident que ces exemples ne forment, dans l'ensemble de la vie sociale, qu'une exception, tandis que la consommation médiate forme la règle.

De là une nouvelle série d'actes économiques, par lesquels

[1] Je dis la possession, non la propriété; car il y a des choses dont on peut jouir sans en être propriétaire: ce sont toutes celles qui ne se consomment que lentement, c'est-à-dire que la consommation use, mais ne détruit pas. Pour avoir le droit de consommer un cheval, un carrosse, un meuble, un vêtement, il suffit d'en avoir obtenu la possession temporaire par un contrat de louage, et celui qui donne à loyer une de ces choses ne transmet que son droit de possession (*jus possidendi*); il ne transmet pas son droit de propriété.

la richesse est amenée aux lieux où elle doit être consommée et mise à la disposition de ceux qui doivent la consommer ; de là aussi une nouvelle série de phénomènes qu'il s'agit d'analyser, d'expliquer par leurs véritables causes et de ramener à des lois générales. J'ai déjà, dans l'introduction de cet ouvrage, représenté les faits de circulation comme étant essentiellement distincts, soit des faits de production, soit surtout des faits de distribution, avec lesquels ils ont été jusqu'à présent confondus. Je n'ajoute rien ici pour justifier cette classification, estimant que la lecture du présent livre et du suivant ne laissera aucun doute à cet égard dans l'esprit des lecteurs intelligents.

---

## CHAPITRE I.

### ANALYSE DE LA CIRCULATION.

Pour qu'un produit circule, c'est-à-dire passe du producteur au consommateur, il y a deux genres d'obstacles à vaincre provenant, les uns, de l'éloignement, les autres, de la possession. Une chose est produite dans tel lieu pour être consommée dans tel autre ; et, de plus, elle n'appartient pas au consommateur qui veut l'appliquer à ses besoins.

Le premier obstacle est surmonté par le transport des produits, le second par l'échange. Transport, échange ; tels sont les deux actes dont se compose la circulation de la richesse.

Le but de la circulation, qui est de mettre la richesse produite à la disposition des consommateurs, n'est rempli, en effet, que du moment où cette richesse est possédée par eux matériellement et légalement ; matériellement, parce que la consommation implique une action immédiate sur la chose consommée ; légalement, parce que, dans l'état social, il faut, pour disposer d'une chose qu'on possède matériellement, avoir, en outre, le droit d'en disposer. La spoliation, l'abus de la force ne peut jamais être, dans les sociétés humaines, qu'un moyen rare et purement accidentel de se procurer la disposition d'un produit ; autrement toute sécurité serait détruite, et par là toute production rendue impossible.

Quant à l'abandon gratuit, à la donation, cet acte occupe une place trop minime et joue un rôle trop exceptionnel dans

l'ensemble de la vie sociale, pour qu'il soit utile de l'envisager comme un acte de circulation. C'est par l'échange que se transmet presque toujours le droit de disposer de la richesse.

L'étoffe de la vie sociale, formée par les échanges de prestations et de services, porte seulement quelques rares broderies, qui sont les libéralités, et présente quelques déchirures non moins rares, qui sont les spoliations.

L'échange peut précéder ou suivre le transport. Il le précède, par exemple, lorsque des marchandises sont expédiées à un consommateur qui a déjà, par correspondance ou par procuration, acquis le droit d'en disposer ; il le suit, lorsque des marchandises sont expédiées, pour le compte du producteur, à un marchand qui se charge d'en opérer le placement.

Le transport qui n'est pas suivi ou précédé d'un échange et l'échange qui n'est pas suivi ou précédé d'un transport ne sont pas des actes de circulation ; car la circulation, ayant pour but de mettre les produits à la disposition de ceux qui ne les ont pas créés, n'est accomplie que par la double transmission de la chose et du droit, c'est-à-dire par le transport accompagné de l'échange. Ainsi, l'action du propriétaire qui transporte dans sa maison, pour son propre usage, le bois qu'il a coupé dans sa forêt, celle de deux individus qui se transmettent réciproquement des droits qu'aucune tradition réelle ne réalisera, ne sont pas des actes de circulation [1].

Le transport s'accomplit par un travail, dans lequel la volonté de l'homme doit lutter contre la résistance que lui opposent, d'un côté, la force d'inertie des produits qui constituent la richesse, d'un autre côté, les obstacles que rencontre

[1] La transmission même d'une propriété immobilière n'est un acte de circulation que si elle est accompagnée ou suivie de la remise du titre, ou de quelque autre fait apparent, qui opère le transport de l'immeuble, c'est-à-dire qui en procure à l'acquéreur la possession effective et la libre disposition.

le mouvement de locomotion sur la distance à parcourir. Ce travail, comprenant des efforts très-divers et très-multipliés de gestation, d'impulsion et de direction, exige, comme les travaux de la production, un capital, c'est-à-dire des instruments et un approvisionnement, qui sont les produits accumulés d'un travail antérieur, et il s'accomplit sur des voies solides ou liquides, qui sont, en quelque sorte, les fonds productifs de la circulation. Dans ces travaux, comme dans ceux de la production, l'homme est puissamment aidé par les forces de la nature, dont il obtient le concours par le moyen de ses instrumeuts, tantôt en se réservant le rôle de moteur principal, comme lorsqu'il emploie une charrette à bras, ou un bateau à rames, tantôt en confiant ce rôle à un agent extérieur, comme lorsqu'il dirige une voiture attelée de chevaux, ou un bateau à voiles. Dans le premier cas, ses instruments sont des outils, dans le second, des machines de transport.

L'échange est une convention, par conséquent il exige un accord de volontés ; or, un accord de volontés n'est possible qu'entre des êtres capables d'exprimer, non pas seulement des désirs, mais des volontés réfléchies. Le langage est donc une condition indispensable de la pratique des échanges ; c'est pourquoi les animaux les plus intelligents ne s'élèvent jamais jusqu'à cette pratique et ne vivent jamais en société, si ce n'est sous un régime de communauté, qui exclut l'échange, ou sous l'impulsion d'un instinct irréfléchi, qui les pousse à s'approvisionner en commun pour la conservation de leur espèce.

D'ailleurs, toute pratique un peu générale et un peu développée de l'échange suppose des conventions antérieures, puisqu'elle implique la reconnaissance et la garantie du droit de possession [1].

En donnant une chose en échange, on transmet, avec la

[1] V. la note ci-dessus, p. 193.

chose, le droit qu'on avait sur cette chose. La simple transmission de la chose, sans le droit, ne donnerait au recevant qu'une possession précaire, qui ne lui suffirait pas pour appliquer cette chose à ses besoins, pour la consommer en sécurité ; elle exclurait, d'ailleurs, en rendant nécessaire dans tous les cas la tradition simultanée des deux choses qui s'échangeraient, tous les échanges dans lesquels cette simultanéité ne peut pas avoir lieu.

On a dit que tout échange n'est qu'une réciprocité de services, parce que livrer une chose c'est toujours rendre un service. Il y a là une double erreur. C'est, d'abord, étendre indûment le sens du mot service, que de l'appliquer aux prestations de choses. Dans toutes les langues, et pour le sens commun de tous les peuples, faire et donner sont deux actes différents. Les jurisconsultes romains, si admirables par leur intelligence des réalités pratiques de la vie, avaient clairement établi cette distinction dans les quatre formules suivantes, par lesquelles ils définissaient toute une classe de contrats : *Do ut des ; do ut facias ; facio ut des ; facio ut facias*. Il importe à la science économique, dont la terminologie doit s'éloigner le moins que possible du langage ordinaire, que cette distinction soit maintenue et que le mot service continue de s'appliquer exclusivement aux services personnels, aux services qui consistent à *faire*, non à *donner*.

C'est ensuite méconnaître entièrement la véritable nature de l'échange, que de le faire consister uniquement dans les prestations matérielles qui le réalisent. L'échange est une convention, un contrat, dont il résulte un droit indépendant de la réalisation elle-même, celui d'exiger cette réalisation. Dans l'échange de prestations, il s'y joint le droit de chaque échangiste sur la chose qu'il a reçue en échange. Produire ces droits, voilà ce qui constitue l'objet du contrat d'échange. Confondre la prestation matérielle réciproque avec l'échange lui-même, dont elle n'est que la réalisation extérieure, c'est

faire une métonymie autorisée par l'usage, sans doute, mais dont il importe de s'abstenir quand on précise les termes au début d'un ouvrage scientifique, sauf à l'employer ensuite sans scrupule, si les démonstrations, comme c'est ici le cas, doivent y gagner en concision et en clarté.

Lorsque deux personnes sont disposées à faire un échange, chacune d'elles offre la chose qu'elle a et demande celle qu'elle désire. Tout échange suppose donc deux demandes et deux offres.

Titius a deux habits et pas de chapeau ; Gaïus a deux chapeaux et point d'habit. Un échange sera possible entre eux si Titius, qui demande un chapeau, offre un de ses habits, et si Gaïus, qui demande un habit, offre un de ses chapeaux ; en d'autres termes, s'il y a de part et d'autre une offre et une demande qui se correspondent.

Mais l'échange ne s'accomplit réellement que si l'offre de chaque échangiste répond à la demande de l'autre, c'est-à-dire au désir qu'exprime cette demande.

Que Titius demande, pour un de ses habits, l'un des chapeaux de Gaïus, et que Gaïus offre ce chapeau pour l'un des habits de Titius, l'accord sera conclu entre eux. Il ne pourrait pas l'être, si Titius n'offrait point d'habit, ou Gaïus point de chapeau ; ou si l'habit offert par Titius n'était pas demandé par Gaïus, ou que le chapeau offert par Gaïus ne fût pas demandé par Titius ; ou si Gaïus n'offrait que son chapeau en échange de l'habit, tandis que Titius demanderait pour son habit quelque chose de plus que le chapeau ; car dans aucune de ces hypothèses l'offre de chaque échangiste ne répondrait à la demande de l'autre et ne satisferait le désir dont cette demande est l'expression.

Cette correspondance exacte entre chaque demande et l'offre qui doit la satisfaire ne peut se réaliser fréquemment que par la fréquente rencontre, par le rapprochement continuel de beaucoup d'offres diverses et de beaucoup de demandes non moins diverses. Or, dans un état de société où

la plupart des besoins les plus journaliers et les plus universels ne sont satisfaits que par le moyen d'échanges, la fréquence des rencontres serait loin d'y suffire et la continuité du rapprochement serait impossible, si les demandants et les offrants demeuraient livrés à eux-mêmes. Il y a donc lieu à l'intervention d'une classe plus ou moins nombreuse d'agents, dont le travail a pour but de concourir à l'accomplissement des échanges, en provoquant et en facilitant la rencontre des offres et des demandes. Ce travail, de même que les travaux de transport, exige des instruments et un approvisionnement, c'est-à-dire un capital. Le marchand a besoin d'un local, de meubles appropriés à son commerce, souvent de travailleurs salariés; le courtier même et le commis-voyageur ont des avances à faire, ne fût-ce que celle de leur entretien.

Tous ces frais de circulation sont couverts par l'avantage que procurent les échanges à ceux qui les font, avantage égal, pour chacun d'eux, à la différence qui existe entre le sacrifice ou la somme d'efforts qu'il doit faire pour obtenir la chose qu'il donne, et le sacrifice ou la somme d'efforts qu'il devrait faire pour se procurer par son travail la chose qu'il reçoit. Les frais qu'occasionne la circulation n'en constituent pas moins, pour la société entière, une déduction à opérer sur l'économie de travail que lui procurent la répartition des travaux, la production en grand et les autres moyens qui ont été indiqués dans le premier livre de cet ouvrage. Tout ce qui tend à diminuer les frais de circulation contribue donc par cela même à l'accroissement de la richesse, en rendant disponibles des capitaux et du travail qui peuvent être employés à la production.

D'un autre côté, le fait seul d'une circulation coûteuse s'accomplissant régulièrement suffit pour constater que les frais en sont couverts et dépassés par l'économie de travail qu'elle permet d'opérer dans la production, en d'autres termes, que cette circulation est, à tout prendre, avantageuse aux

individus ou aux nations qui en supportent la dépense. La société ne consent à payer et ne peut réellement payer les frais d'une circulation soit intérieure, soit internationale, que s'il en résulte pour elle une économie de travail, une diminution de la somme d'efforts qu'exige la somme des satisfactions dont elle veut jouir.

---

Digitized by Google

# CHAPITRE II.

## DE LA VALEUR.

---

### SECTION I.

### Définition de la valeur.

L'échange fait naître l'idée de valeur ; il peut seul lui donner quelque précision.

D'autres actes peuvent faire naître l'idée de valeur, pourvu qu'ils expriment un rapport établi entre deux objets.

Surpris dans ma demeure par un incendie, je ne puis sauver que l'une de deux choses, la chose A ou la chose B. Si je me décide à sauver la chose B, soit parce qu'elle me sera plus utile, soit parce qu'il me faudrait plus de travail, plus d'efforts pour en réparer la perte, ce choix implique sans contredit l'idée de valeur; mais elle n'y est pas précisée, déterminée.

La chose B vaut plus que la chose A; elle vaut la chose A, plus une certaine quantité inconnue; elle vaut $A + x$.

Si j'échange la chose A contre la chose B, l'idée de valeur devient précise : A est la valeur de B, B est la valeur de A.

Le mot valeur vient du latin *valere*, qui signifie être capable, pouvoir. La chose A *peut* la chose B, c'est-à-dire elle peut la procurer, la faire obtenir.

La valeur d'un produit ou d'un service n'a pas d'autre expression que les produits ou les services qu'on obtient en échange, et la notion de valeur n'admet pas d'autre défini-

tion. C'est la notion d'un rapport que notre intelligence aperçoit entre deux choses, et qui résulte du fait de l'échange, ou qui le suppose. Quand je dis que la chose B vaut la chose A, j'exprime le résultat d'un échange accompli; ou bien je le suppose, je l'envisage comme éventuel, et j'affirme que la chose B s'échangera contre la chose A.

Dans les expressions même où le mot valeur paraît avoir un sens absolu, la relation est impliquée et sous-entendue. Lorsque nous disons qu'une chose a de la valeur, nous songeons à une quantité quelconque d'autres choses, qu'on pourrait obtenir en échange. Si nous affirmons qu'une chose a beaucoup de valeur, c'est qu'elle pourrait s'échanger contre une quantité considérable de quelque autre chose sous-entendue; une chose sans valeur est une chose en échange de laquelle on ne pourrait rien obtenir, ni service, ni prestation quelconque.

Ce point est essentiel, car les fausses notions qu'on s'est généralement faites de la valeur ont introduit dans la science beaucoup de controverses oiseuses et d'erreurs regrettables.

Ainsi, on s'est demandé et l'on a longuement discuté si la valeur est, ou non, une qualité inhérente aux choses, et ceux qui en ont fait une qualité des choses l'ont comparée à la longueur et à la chaleur. Or, la valeur n'est pas une qualité, c'est un simple rapport entre deux choses, comme le parallélisme entre deux lignes, comme le niveau entre deux points. Quand j'affirme que deux lignes sont parallèles, j'énonce un rapport que mon intelligence ou mes sens aperçoivent entre ces deux lignes; mais il ne s'ensuit point que le parallélisme soit une qualité de chacune de ces lignes. Le rapport qu'exprime le mot valeur, en d'autres termes, l'équivalence est précisément de la même nature.

A la vérité, pour que deux lignes soient parallèles, il faut certaines conditions sans lesquelles ce rapport ne serait pas possible. Les deux lignes doivent être droites et se trouver

dans le même plan. De même, le rapport d'équivalence implique certaines conditions que j'indiquerai dans la section suivante, et ces conditions peuvent être des qualités inhérentes aux choses échangées. Mais ni le parallélisme, ni l'équivalence ne sont des qualités qu'on puisse trouver dans les choses elles-mêmes, comme la longueur et la chaleur, ou concevoir indépendantes du rapport que chacun de ces mots exprime.

Plusieurs économistes, tout en constatant le caractère relatif de la valeur qui résulte de l'échange, reconnaissent une autre espèce de valeur, qu'ils nomment valeur d'usage, et qui, se mesurant sur l'utilité, se confond réellement avec l'utilité, avec l'aptitude des choses à procurer une satisfaction. Cette notion, introduite par Adam Smith, outre qu'elle est parfaitement superflue, a l'inconvénient de jeter la confusion sur l'idée scientifique de la valeur, et si quelques économistes allemands, d'ailleurs très-savants, tels que Lotz et Soden, se sont fourvoyés dans leur exposition de l'économie politique au point de dénaturer entièrement cette science, on doit l'attribuer en grande partie à cette idée d'une valeur d'usage indépendante de l'échange, qu'ils ont adoptée comme fondamentale.

L'utilité des choses, absolue en ce sens qu'elle n'est le produit d'aucune convention, varie tellement selon les personnes, les temps et les lieux, qu'elle n'est susceptible, pour chaque espèce de produits ou de services, d'aucune appréciation permanente, d'aucune évaluation générale comparative. Il n'y a aucune chose dont on puisse dire qu'elle est, pour un ensemble de personnes, en tout temps et en tout pays, très-utile ou peu utile, plus utile ou moins utile que telle autre. Ainsi, quoique l'utilité soit le caractère essentiel et distinctif de la richesse, elle ne fournit aucun moyen de mesurer et de comparer la richesse de plusieurs individus ou de plusieurs nations. Si l'on nous affirme que trois nations consomment en abondance, l'une de la laine, la seconde du coton, la

troisième de la soie, cela ne nous apprend rien sur les sommes relatives de satisfactions qu'elles obtiennent.

L'utilité des choses est, comme nous le verrons bientôt, un des éléments de leur valeur d'échange, et le degré de cette utilité contribue à déterminer cette valeur, il la détermine même dans certains cas exclusivement ; mais cette utilité n'est reconnue, constatée, mesurée, que par l'appréciation personnelle de chaque échangiste au moment et dans le lieu où l'échange s'accomplit ; c'est le pouvoir de satisfaction que l'échangiste attribue à la chose par lui demandée, et qui le pousse à conclure l'échange ; c'est une qualité des choses, qui n'est envisagée que dans l'action qu'elle exerce comme mobile sur la volonté des individus.

Enfin, de ce que la valeur n'est qu'un rapport, il résulte que ces expressions : *Toutes choses ont augmenté,* ou *toutes choses ont diminué de valeur,* dont on se sert quelquefois pour caractériser certains résultats du développement économique, sont absurdes, au moins dans leur sens littéral. Pour que la valeur de toutes choses se fût abaissée ou élevée, il faudrait que chaque chose valût une moins grande ou une plus grande quantité de chaque autre chose, ce qui est impossible. Si la chose A, qui valait la chose B, a diminué de valeur, elle doit valoir moins que B, et, par conséquent, B vaudra plus que A, c'est-à-dire aura augmenté et non diminué de valeur. Inversement, si la valeur de A s'est accrue, celle de B aura diminué d'autant [1].

En général, lorsqu'on emploie les expressions dont il s'agit, on excepte tacitement de la diminution ou de l'augmentation universelle des valeurs une certaine espèce de choses, par

[1] Si l'on suppose que tout a diminué de valeur, A, qui valait B, doit valoir $B - x$, et B, qui valait A, doit valoir $A - x$. Mais si A vaut $B - x$, il est clair que B vaut $A + x$, d'où il résulte que $A - x = A + x$. Or, cette équation n'est vraie que si $x = o$, c'est-à-dire si la prétendue diminution de valeur est nulle. L'hypothèse inverse, d'une augmentation générale de valeur, conduirait au même résultat.

exemple le numéraire, à laquelle on rapporte et dans laquelle on exprime la valeur de toutes les autres. On veut dire alors que la valeur de toutes les choses non exceptées a changé relativement à la chose exceptée, ce qui est toujours possible et se réalise en effet quelquefois.

## SECTION II.

### Eléments de la valeur.

La valeur étant le produit de l'échange, nous devons en trouver les éléments dans les motifs de l'échange, c'est-à-dire dans les circonstances ou les caractères que présentent les choses échangeables et qui font désirer, puis accomplir l'échange.

Or, en premier lieu, toute chose échangeable est demandée, autrement elle ne serait pas échangeable et ne pourrait acquérir une valeur par l'échange. Elle est demandée, donc elle est désirée ; par conséquent elle répond à un besoin de l'homme, elle est apte à procurer une satisfaction ; en un mot, elle est utile.

En second lieu, toute demande est accompagnée de l'offre d'une chose pareillement utile, dont l'abandon constitue, de la part de celui qui l'offre, un sacrifice, qu'il ne ferait pas s'il pouvait produire lui-même, ou se procurer autrement, sans aucun effort, la chose demandée. Il est donc de l'essence d'une chose échangeable qu'elle ne puisse être obtenue sans effort par celui qui la demande.

Ainsi, procurer une satisfaction et ne pouvoir être obtenues sans effort, voilà les deux caractères des choses échangeables, par conséquent les deux éléments, ou, si l'on veut, les deux conditions de la valeur. Le premier élément est subjectif ; il est entièrement déterminé par les besoins ou par les désirs individuels des échangistes. Le second est objectif ; il dépend de circonstances matérielles, qui sont les conditions

d'existence de la chose, et que les besoins des échangistes n'influencent d'aucune manière.

Ces circonstances matérielles, qui font qu'une chose ne pourrait être obtenue sans effort par celui qui la demande, sont au nombre de deux, savoir : la quantité limitée de la chose et le travail nécessaire pour la rendre disponible. Le plus souvent, ces deux circonstances n'en font qu'une, parce qu'elles sont intimement connexes, la seconde produisant la première et l'absence de la première excluant la seconde.

Une chose qui est le produit du travail est nécessairement limitée dans sa quantité, puisque cette quantité dépend d'une somme d'efforts, qui est nécessairement limitée. Mais il n'est pas également vrai qu'une chose fournie par la nature en quantité illimitée puisse toujours être mise sans aucun travail à la disposition de ceux qui en ont besoin, ni qu'une chose dont la quantité est limitée soit nécessairement un produit du travail.

Je demeure à vingt minutes d'une grande rivière, qui fournit à toute la contrée que j'habite une quantité d'eau illimitée. Cependant, je dois acheter l'eau dont j'ai besoin, c'est-à-dire l'obtenir par le moyen d'un échange, car je ne pourrais me la procurer autrement sans une certaine somme d'efforts. Cette eau n'ayant été rendue disponible pour moi que par un travail économique, c'est-à-dire par un travail de transport, ce travail est, dans ce cas, la seule circonstance qui empêche que je ne puisse obtenir la chose sans effort et autrement que par un échange.

J'ai besoin d'une certaine étendue de terre inculte, soit pour y appliquer mon industrie en la cultivant, soit simplement pour y exercer ma faculté de locomotion. Cette étendue de terrain n'est le produit d'aucun travail ; elle a été rendue disponible sans aucun travail pour celui qui la possède et pour moi-même, et cependant je ne puis en obtenir la disposition que par un échange, par un sacrifice ; car, pour trouver une autre terre inculte non appropriée, il me faudrait proba-

blement émigrer, c'est-à-dire m'imposer toute une série d'efforts pénibles et dangereux.

La terre inculte est fournie à chaque société humaine en quantité limitée, et cette circonstance suffit seule dans ce cas pour empêcher que la chose demandée ne puisse être obtenue sans efforts par celui qui la demande.

On représente ordinairement tantôt la quantité limitée, ou ce qu'on appelle improprement la rareté de la richesse, tantôt le travail nécessaire pour la produire et pour la rendre disponible, comme étant une des causes immédiates, un des éléments de la valeur. Mais il est évident que les seules causes qui poussent un échangiste à faire son offre, et qui, par conséquent, puissent être envisagées comme les causes immédiates ou comme les éléments de la valeur sont, d'un côté, l'utilité de la chose par lui demandée, en d'autres termes, la satisfaction qu'il en attend, le désir qu'il éprouve de la posséder, et d'un autre côté, la nécessité où il serait de faire des efforts pour se la procurer autrement que par un échange. L'échangiste ne s'enquiert point si la chose qu'il demande est le produit de travail, ni si elle se trouve en quantité limitée ou illimitée, mais seulement s'il pourrait, lui, l'obtenir sans aucun effort. Son offre est un sacrifice, qu'il accomplit pour éviter un effort, et qu'il n'accomplit que dans ce but.

Ainsi, l'analyse de l'échange nous conduit au même résultat que celle du travail économique, savoir : une satisfaction recherchée, en vue de laquelle l'homme accomplit un effort, ou s'impose un sacrifice équivalent à un effort et ayant pour but d'éviter l'effort.

## SECTION III.

### Causes qui déterminent la valeur.

Il ne suffit pas, pour déterminer la valeur d'une chose, que l'échangiste qui la demande fasse une offre quelconque,

c'est-à-dire qu'il ait des efforts à faire pour se la procurer autrement que par l'échange ; il faut en outre que cette offre corresponde exactement à la demande faite par un autre échangiste, et que l'offre de ce second échangiste corresponde pareillement à la demande du premier ; car la valeur ne peut être déterminée que par la réalisation de l'échange, et l'échange ne peut se réaliser que par la correspondance exacte de chaque offre à la demande qu'elle doit satisfaire.

Si la chose A et la chose B présentent les conditions mentionnées dans la précédente section, elles sont l'une et l'autre échangeables, l'une et l'autre susceptibles d'acquérir une valeur par l'échange ; mais il n'en résulte pas que la chose A puisse s'échanger réellement contre la chose B, ni par conséquent que la chose A, ou une quantité déterminée de la chose A vaille la chose B, ou une quantité déterminée de la chose B.

Quelles sont les causes qui, en agissant sur les demandes et sur les offres, peuvent amener la correspondance d'où l'échange et la valeur résulteront? C'est ce qu'il s'agit maintenant de rechercher. Mais il est essentiel auparavant de bien préciser le sens des mots *demande* et *offre*.

J'appelle demande *possible* celle qui se manifesterait en l'absence de toute condition imposée. Il est évident que, pour une chose échangeable, c'est-à-dire utile et non susceptible d'être obtenue sans efforts, la demande possible est toujours illimitée. Il n'y a pas de limite assignable à la quantité d'une telle chose qui serait désirée et demandée, s'il suffisait de demander pour obtenir. La demande effective, au contraire, c'est-à-dire celle qui se manifeste réellement, est toujours limitée, car elle dépend des conditions imposées, ou, en d'autres termes, de l'offre qui doit l'accompagner pour qu'elle puisse être satisfaite.

J'appelle offre *disponible* la quantité d'une chose échangeable dont les échangistes disposent, et que par conséquent ils pourraient offrir en vue d'un échange déterminé, et offre

*effective* la quantité qui est réellement offerte à des conditions déterminées.

L'offre effective ne peut jamais dépasser l'offre disponible ; elle peut l'égaler; elle peut lui être inférieure; son étendue dépend des conditions auxquelles on la subordonne.

Enfin, j'appelle *intensité* de la demande le désir et les moyens d'acquérir qu'elle représente. Cette intensité, qui se manifeste par le sacrifice que l'échangiste est disposé à faire, c'est-à-dire par l'offre dont il accompagne sa demande, ne doit point être confondue avec l'étendue de la demande, c'est-à-dire avec la quantité qu'elle embrasse à des conditions quelconques. Lorsque je demande cent livres de laine en offrant deux mesures de blé pour chaque livre, ma demande ou l'étendue de ma demande est de cent livres; son intensité est de deux mesures pour une livre. Je pourrais, en demandant la même quantité de laine, n'offrir qu'une mesure de blé par livre; je pourrais aussi, en offrant deux mesures, ne demander que cinquante livres. Dans le premier cas, ma demande aurait diminué d'intensité; dans le second, d'étendue. On appelle demande *effective* celle qui est déterminée quant à l'étendue et quant à l'intensité.

Dans tous les cas où il y a compétition, c'est-à-dire dans tous les cas où la valeur devient un fait général et un phénomène digne d'étude, l'intensité de la demande ne peut guère s'accroître sans que l'étendue s'en accroisse pareillement. Si le désir de consommer une chose et la possibilité de l'acquérir par l'échange s'accroissent dans la société, il est évident que la demande effective de cette chose devra augmenter en étendue, puisqu'un plus grand nombre de personnes auront le désir ou les moyens de se la procurer aux conditions établies par les échanges antérieurs. Il faudra que ces conditions s'élèvent pour que la demande soit de nouveau restreinte.

Ces notions préliminaires étant définies, on comprendra aisément qu'il existe, pour une chose échangeable quelcon-

que, un certain minimum de conditions, qui rendrait effective toute l'offre disponible. Si, par exemple, il s'agit de la chose A, il y a certainement une quantité minimum de la chose B, contre laquelle toute la quantité de la chose A qui est disponible pour un tel échange, c'est-à-dire destinée à l'acquisition de la chose B, sera volontairement offerte.

Or, tous les rapports possibles de l'offre à la demande sont compris dans les trois cas suivants : ou bien l'offre disponible ainsi conditionnée est égalée par la demande effective, ou bien elle lui est inférieure, ou bien elle lui est supérieure.

Si la demande effective égale l'offre effective, c'est-à-dire si la quantité offerte est précisément celle dont la demande se manifeste aux conditions qui ont rendu effective cette offre disponible, l'échange s'accomplit et la valeur de la chose offerte est exprimée par ces mêmes conditions. Si, par exemple, toute la quantité disponible de la chose A est offerte à des conditions que je représente par le chiffre 5, et que la demande à ces conditions soit justement de cette quantité, la valeur de A est fixée ; elle a pour expression ce chiffre 5, c'est-à-dire cinq fois une certaine mesure de la chose B.

Quelles sont, dans ce premier cas, les causes qui amènent la réalisation de l'échange et qui déterminent la valeur ? C'est, d'un côté, l'étendue de l'offre disponible, car, plus elle est considérable, plus il faut que les conditions qui la rendent effective soient modérées pour qu'une demande effective absorbe cette offre entière ; c'est, d'un autre côté, l'intensité de la demande, car plus la demande est intense, plus les conditions qu'elle doit accepter pour égaler l'offre disponible peuvent être élevées.

Si les conditions auxquelles l'offre disponible peut devenir effective sont telles que cette offre soit encore surpassée par la demande effective, l'échange ne peut s'accomplir que par une diminution de la demande, puisque l'offre ne peut pas s'étendre, et cette diminution ne peut résulter que de conditions supérieures au minimum supposé.

Si, par exemple, la demande qui se fait de la chose A aux conditions exprimées par le chiffre 5 dépasse l'offre disponible de A, l'échange ne peut s'accomplir qu'à des conditions représentées par un chiffre supérieur, car il faut qu'une partie de la demande soit écartée par des conditions qu'elle ne peut ou ne veut pas s'imposer. La valeur d'A est donc supérieure à 5.

Dans ce cas, comme dans le premier, la valeur est déterminée par l'étendue de l'offre disponible et par l'intensité de la demande ; car, plus l'offre disponible est étendue, moins il faut que la demande effective s'abaisse pour se trouver au niveau de l'offre effective, et, d'un autre côté, plus la demande est intense, plus les conditions de l'offre effective doivent s'élever pour amener cette demande au niveau de l'offre.

Si la demande à 5 est de 1,000 A, il faut moins augmenter le chiffre 5 pour abaisser la demande à 900 que pour l'abaisser à 800, et si le chiffre 6 la fait descendre à 800, il faut encore élever ce chiffre pour la faire descendre à 700, etc.

D'un autre côté, avec une même offre disponible, l'augmentation du chiffre doit être d'autant plus forte que la demande est plus intense. Si l'offre disponible est de 800, la demande s'abaisse d'autant plus difficilement à ce niveau, qu'elle est disposée à s'imposer un sacrifice plus considérable. Si la demande est de 800 au chiffre 6, la valeur sera exprimée par ce chiffre. Si la demande est assez intense pour absorber 900 à ce même chiffre, il faudra peut-être qu'il s'élève à 7 pour la faire descendre jusqu'à 800.

Dans le troisième cas, enfin, c'est-à-dire lorsque l'offre disponible se trouve supérieure à la demande, il faut, pour que l'échange s'accomplisse, que l'offre effective soit inférieure à l'offre disponible, et cela ne peut avoir lieu que parce qu'elle devient effective à des conditions inférieures au minimum supposé. Alors, la demande s'étend aussi de son côté par l'abaissement de ces conditions, et la coïncidence, par conséquent la valeur, se réalise entre les conditions qui auraient

été exigées par l'offre disponible et celles qui auraient été imposées par la demande effective.

L'offre disponible de la chose A deviendrait tout entière effective aux conditions représentées par le chiffre 5, mais elle dépasse la quantité qui sera demandée à de telles conditions. L'échange ne peut donc s'accomplir qu'avec une offre effective amoindrie. Les conditions auxquelles la demande pourrait égaler l'offre disponible étant, par exemple, représentées par le chiffre 3, une partie de cette offre se trouve écartée ; mais il y a, entre 3 et 5 un chiffre intermédiaire, par exemple 4, qui permet à la demande effective d'égaler l'offre effective, et ce chiffre devient la condition réelle de l'échange, par conséquent la valeur de A.

Ici encore, la valeur est déterminée par l'étendue de l'offre disponible et par l'intensité de la demande ; car, l'intensité de la demande étant donnée, plus l'offre disponible est considérable, plus les conditions doivent être abaissées pour la faire descendre au niveau de la demande ; inversement, l'offre disponible étant donnée, l'abaissement requis est d'autant moindre que la demande est plus intense.

Si la demande de A n'est que de 300 aux conditions représentées par le chiffre 5, l'abaissement qui peut amener l'offre effective au niveau de la demande est d'autant plus fort que l'offre disponible à de telles conditions se trouve plus étendue, puisque la quantité de l'offre à écarter en est d'autant plus considérable. L'intensité de la demande étant supposée telle, par exemple, que pour chaque unité de moins dans les conditions elle s'étend d'une centaine, la demande effective sera de 600 au chiffre 4, de 700 à 3, de 800 à 2, de 900 à 1. Donc, si l'offre disponible est de 900, le chiffre représentant la valeur sera entre 1 et 5 ; si l'offre est de 800, entre 2 et 5; si l'offre est de 700, entre 3 et 5 ; si l'offre est de 600, entre 4 et 5. Le maximum de la valeur demeurant le même, le minimum va croissant, à mesure que l'offre disponible est supposée moindre.

Inversement, l'offre disponible étant supposée de 900, et toujours effective aux conditions représentées par le chiffre 5, le minimum de la valeur s'élèverait avec l'intensité de la demande. Avec une demande, par exemple, qui s'étendrait de deux centaines pour chaque unité de moins dans les conditions, le minimum serait de 3, tandis qu'avec celle de l'hypothèse précédente il était réduit à 1.

L'étendue de l'offre disponible et l'intensité de la demande, telles sont les causes, les seules causes déterminantes de la valeur. Lorsqu'on dit que la valeur est déterminée par la proportion entre l'offre et la demande, on se sert d'expressions incorrectes pour formuler une vérité incomplète. La proportion, ou plutôt le rapport qui existe entre la demande possible et l'offre disponible n'a rien à faire ici, et quant au rapport qui s'établit à des conditions données entre l'offre effective et la demande effective, il dépend lui-même de ces conditions et ne peut pas les déterminer, puisqu'il est déterminé par elles ; il ne peut donc pas déterminer la valeur, c'est-à-dire celle de ces conditions qui met l'offre de niveau avec la demande et dont la valeur est l'expression.

Le seul rapport qui préexiste à la détermination de la valeur, c'est celui qui s'établit entre l'offre disponible et la demande effective aux conditions justement suffisantes pour rendre effective cette offre disponible ; mais ce rapport ne constitue la valeur que dans un cas; il doit être modifié dans tous les autres. Or, ces modifications et le rapport lui-même sont les effets de ces deux causes déterminantes : l'étendue de l'offre disponible et l'intensité de la demande.

Dans toute la démonstration qui précède, je n'ai parlé que de la valeur d'une des choses échangées ; mais il est évident que l'échange fixe également la valeur de l'autre. Si la chose A vaut la chose B, la chose B vaut la chose A. En analysant l'échange en vue de cette seconde valeur, nous trouverions qu'elle est déterminée par les mêmes causes, mais en sens inverse, puisque plus il faut de la chose B pour obtenir une certaine

quantité de la chose A, moins il faut de celle-ci pour obtenir une quantité déterminée de la chose B.

Et, en effet, l'offre disponible de B, qui agit en sens inverse sur la valeur de B, est l'expression et la mesure de l'intensité de la demande de A, qui agit en sens direct sur la valeur de A, tandis que l'intensité de la demande de B, qui agit en sens direct sur la valeur de B, a pour expression et pour mesure l'offre disponible de A, qui agit en sens inverse sur la valeur de A; de sorte que si les causes déterminantes de la valeur tendent à élever celle de A, elles tendent par cela même à abaisser celle de B, et inversement.

J'ai supposé aussi qu'il y avait libre compétition entre plusieurs échangistes demandant une même chose et entre plusieurs échangistes offrant une même chose. Sans cette compétition, l'action des causes déterminantes de la valeur peut se trouver beaucoup modifiée par les efforts individuels que fait chaque échangiste pour dissimuler l'étendue de son offre disponible et le besoin qu'il a de la chose par lui demandée. C'est la compétition qui, en manifestant l'intensité de chaque demande et l'étendue de chaque offre, assure l'entière action de ces causes, car c'est grâce à elle que chaque échangiste, outre le désir qu'il a d'acquérir la chose par lui demandée, éprouve en même temps la crainte d'en être privé par ses concurrents, et cherche, par conséquent, à l'emporter sur eux, en élevant son offre autant qu'il peut le faire. L'hypothèse suivante mettra dans tout son jour cet effet de la concurrence.

Trois échangistes, D, D′, D″, demandent de la laine et offrent du blé en échange; trois autres échangistes O, O′,O″, offrent de la laine et demandent du blé en échange. Il s'agit de savoir quelle sera la valeur de la laine en blé, c'est-à-dire combien une livre de laine vaudra de mesures de blé. D, D′, D″ demandent chacun 3 livres de laine, à raison de 1, 2 et 3 mesures de blé pour la livre. O, O′, O″ offrent chacun 3 livres de laine, à raison de 1, 2 et 3 mesures de

blé pour la livre, qui sont pour chacun le minimum de ses conditions.

Mettons ces demandes et les offres correspondantes en regard les unes des autres :

| Demande effective. | | | Offres effectives. | | |
|---|---|---|---|---|---|
| D — 3 livres de laine à 1 m. de blé la livre. | | | O — 3 livres de laine pour 3 m. de blé. | | |
| D′ | 3 | 2 | O′ | 3 | 6 |
| D″ | 3 | 3 | O″ | 3 | 9 |

3 mesures de blé forment le minimum qui rendrait effective la totalité de l'offre disponible, c'est-à-dire 9 livres de laine, car O et O′, qui se contenteraient de 1 et de 2 mesures de blé par livre de laine, en accepteront 3 à plus forte raison. Mais cette offre dépasse la demande effective, qui n'est que de 3 à de telles conditions, car D″ est le seul qui consente à donner 3 mesures de blé pour la livre de laine.

Ainsi, les échanges ne s'accompliront point à ces conditions, et la valeur ne se fixera pas à ce chiffre 3. En effet, si D″ voulait conclure le marché avec O″, il en serait empêché par les offres plus avantageuses que s'empresseraient de faire O et O′, qui peuvent céder leur laine à 1 et à 2, et qui ont intérêt à ne pas être privés de la quantité de blé qu'ils demandent en échange.

Les échanges ne s'accompliront pas davantage à raison de 1 livre de laine pour 1 mesure de blé, car ce chiffre réduirait à 3 l'offre effective, tandis que la demande effective serait de 9, et si O, qui offre seul à de telles conditions, voulait conclure le marché avec D, il en serait empêché par les demandes plus avantageuses de D′ et D″, qui peuvent et veulent donner 2 et 3 mesures de blé en échange de la livre de laine, et qui ont intérêt à ne pas être privés de la laine qu'ils demandent.

Mais le marché aura lieu entre O et O′, d'une part, et D′ et D″, d'autre part, à raison de 2 mesures de blé par livre de laine, car ce chiffre, en excluant d'un côté l'offre de O″ et de l'autre la demande de D, rend la demande effective égale

à l'offre effective. Six livres de laine seront échangées contre 12 mesures de blé ; la valeur de la laine sera de 2 mesures de blé la livre.

Les échanges qui s'accomplissent sans aucune compétition de part ni d'autre sont de rares exceptions, qui ne présentent aucun intérêt scientifique ; mais il arrive quelquefois que la compétition est exclue du côté de l'offre ou du côté de la demande ; il arrive plus souvent encore qu'elle est seulement restreinte soit du côté de l'offre, soit du côté de la demande, soit même des deux côtés à la fois. Je parlerai dans la section suivante des effets que produisent ces exclusions et ces restrictions.

L'ensemble des offres et des demandes qui se manifestent les unes aux autres relativement à un produit forme ce qu'on appelle en économie politique le marché de ce produit.

Une offre qui ne se manifeste pas aux demandants n'existe pas réellement, et il en est de même d'une demande qui, ne se manifestant point, ne peut pas être connue des offrants. C'est donc dans l'état du marché que se trouvent, pour chaque produit, les causes déterminantes de sa valeur. Ainsi l'état du marché, relativement à la laine et au blé, contient les causes déterminantes de la valeur du blé en laine et de celle de la laine en blé. Tant que l'état du marché demeure le même, la valeur est générale et permanente, sauf les exceptions produites par l'influence que peuvent exercer sur les volontés de quelques échangistes certaines circonstances accidentelles. Mais les changements qui surviennent dans l'état du marché peuvent modifier cette valeur générale de diverses manières.

Lorsque l'intensité de la demande, et par conséquent la demande effective d'un produit s'accroît, l'offre disponible demeurant la même, la valeur doit s'accroître ; et il en sera de même si l'offre vient à diminuer, la demande étant demeurée la même.

Au contraire, la valeur doit s'abaisser lorsque l'offre s'ac-

croît sans que la demande se soit augmentée, ou lorsque la demande diminue, l'offre demeurant la même.

J'ai dit que ces changements *peuvent* modifier la valeur ; ils peuvent aussi la laisser intacte. Si la demande augmente ou diminue en même temps que l'offre, il peut arriver que les tendances opposées se neutralisent réciproquement.

Tous ces divers effets se trouvent résumés dans la formule suivante :

La valeur croît et décroît en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre.

## SECTION IV.

### De la valeur normale.

Nous avons vu que la valeur, par l'action des causes qui la déterminent, se fixe au-dessous, au-dessus, ou au niveau d'un certain chiffre, qui exprime les moindres conditions auxquelles toute l'offre disponible puisse devenir effective. Si ce chiffre dépendait de causes qui le rendissent uniforme et permanent pour chaque espèce de produits, et si en même temps les causes déterminantes de la valeur tendaient constamment à la rapprocher de ce chiffre, on pourrait le considérer comme la valeur normale du produit et comme une nouvelle cause déterminante de la valeur d'échange. Or, le minimum dont il s'agit présente en effet ces caractères.

Une quantité d'un produit quelconque n'a pu devenir disponible, pour l'échangiste qui l'offre, que par une certaine somme d'efforts de travail et d'abstinence. Mais la chose que l'échangiste demande a exigé pareillement une certaine somme d'efforts d'abstinence et de travail, et les échangistes qui la demandent pourraient, en appliquant à se la procurer directement une somme d'efforts égale à celle d'où résulte la quantité de produits offerte, obtenir une certaine quantité de cette chose par eux demandée. Ils peuvent donc consentir à

céder la première quantité en échange de la seconde. Ils y doivent tous consentir, s'ils ne peuvent obtenir une quantité supérieure ; mais cette quantité est la moindre qu'il puisse convenir à tous d'accepter.

Une certaine quantité du produit A, que je représente par le chiffre 100, constitue l'offre disponible de ce produit relativement au produit B que demandent les offrants. Or, avec la même somme d'efforts d'abstinence et de travail qui a rendu la quantité 100 A disponible pour les offrants, ils auraient pu se procurer, c'est-à-dire rendre disponible pour eux une quantité du produit B représentée par 200.

Ils peuvent donc consentir à céder leur offre disponible à ces conditions, c'est-à-dire pour 200 B, ou à raison de 2 B pour un A. S'ils peuvent obtenir plus par l'échange, ils voudront plus ; s'ils ne peuvent obtenir que moins, tous n'y consentiront pas et l'offre effective sera inférieure à l'offre disponible.

Supposons maintenant que ces échangistes, qui offrent le produit A, obtiennent en échange une quantité du produit B supérieure au minimum, par exemple 300 B, de sorte que la valeur de A, exprimée dans le produit B, soit représentée par le chiffre 3. Il en résulte évidemment, pour les échangistes qui disposaient du produit A, un avantage qui doit les stimuler, eux et tous ceux qui désirent le produit B, à se procurer directement le produit A par des efforts d'abstinence et de travail, afin de l'échanger contre le produit qu'ils désirent. De là, augmentation de l'offre disponible de A et accroissement d'intensité dans la demande de B, c'est-à-dire accroissement de la demande effective de ce dernier produit ; tandis que les mêmes causes agiront en sens inverse sur l'offre du produit B et sur la demande du produit A. L'état du marché étant ainsi modifié, la conséquence en sera nécessairement un abaissement de la valeur d'A, une élévation de la valeur de B, dans les échanges qui auront lieu ultérieurement ; et ce mouvement continuera dans les deux sens, jusqu'à ce que la valeur d'A ait été ramenée au minimum représenté par le chiffre 2.

Si nous supposons, au contraire, que les échangistes qui offrent le produit A n'obtiennent en échange qu'une quantité du produit B inférieure au minimum, par exemple 100 B, de sorte que la valeur de A, exprimée dans le produit B, soit représentée par le chiffre 1, il en résultera, pour ces échangistes, un désavantage, qui devra les engager à se procurer le produit B directement par leur travail. De là, diminution de l'offre disponible de A et de la demande effective de B, tandis que les mêmes causes agiront en sens inverse sur l'offre du produit B et sur la demande du produit A. L'état du marché des deux produits sera ainsi modifié; il y aura élévation de la valeur d'A, abaissement de celle de B, jusqu'à ce que la valeur d'A ait été de nouveau ramenée au minimum représenté par le chiffre 2.

Le minimum dont il s'agit, c'est-à-dire la valeur déterminée par les sommes d'efforts respectivement nécessaires pour rendre disponibles les deux produits échangés, est donc un point fixe, autour duquel oscille la valeur d'échange, et dont elle tend toujours à se rapprocher; c'est, en un mot, pour les deux produits, une valeur *normale*.

La valeur normale d'une chose est la quantité de toute autre chose qui demande, pour être rendue disponible, la même somme d'efforts, c'est-à-dire qui coûte autant. C'est ce que Ricardo nomme valeur réelle et qu'il définit par la quantité de travail nécessaire pour produire la chose. Cette dénomination est impropre, car il ne peut y avoir de valeur réelle que celle qui se réalise, c'est-à-dire la valeur d'échange. La valeur dont il s'agit est hypothétique, déterminée *à priori* d'après l'action présumée d'une cause connue; dès lors, elle peut ne pas se réaliser. Mais, dans ce cas-là même, elle sert de norme aux valeurs réalisées, qui ne peuvent jamais s'élever ou s'abaisser beaucoup ni longtemps au-dessus ou au-dessous de cette valeur normale.

La notion définie par Ricardo, et admise sous d'autres noms par plusieurs économistes, n'est d'ailleurs point correcte,

car la quantité de travail employée à la production d'une chose ne constitue pas à elle seule la valeur normale de cette chose ; il faut y joindre le travail de transport, qui a rendu la chose disponible pour l'échangiste, et les efforts d'abstinence, qui ont accumulé le capital mis en œuvre, efforts qui sont représentés, comme je l'expliquerai dans le livre suivant de cet ouvrage, par une certaine somme de profits que toute valeur contient nécessairement. Mais on peut, pour abréger, renfermer tous les éléments dont se compose la valeur normale dans cette expression : *ce que coûte la chose*.

Nous venons de voir que la valeur d'échange oscille autour de la valeur normale et s'en rapproche par une série d'échanges successifs, qui révèlent et constatent les variations survenues dans l'état du marché. L'équilibre général qui en résulte entre les deux valeurs ne peut donc s'établir qu'à l'égard de choses dont l'offre disponible subit toujours pleinement l'influence des valeurs réalisées, c'est-à-dire peut s'accroître à des conditions constantes si la valeur s'élève, et décroître de même si la valeur s'abaisse. Or, cela ne peut avoir lieu que si la compétition est libre et si la valeur normale demeure uniforme pour toute la quantité offerte.

Supposons, en effet, que la première condition ne soit pas remplie. La concurrence est libre entre ceux qui demandent la chose A, mais elle ne l'est pas entre ceux qui peuvent l'offrir. Elle est tellement restreinte à l'égard de ceux-ci, que l'offre disponible d'A ne pourra dépasser une certaine limite, quoique, dans cette limite, les conditions d'où résulte la valeur normale soient uniformes. Il est évident que, cette limite une fois atteinte par la demande effective, toute augmentation permanente de cette demande produira une élévation permanente de la valeur d'échange, et que cette valeur se trouvera réglée désormais uniquement par l'intensité de la demande.

Le lecteur comprendra aisément quels doivent être les effets d'une concurrence restreinte à l'égard de la demande, et aussi quels seraient ceux d'un défaut de liberté qui empê-

cherait la concurrence des offrants, par conséquent l'étendue de l'offre, de diminuer quand la valeur d'échange tomberait au-dessous de la valeur normale, ou la concurrence des demandants, par conséquent la demande effective, de diminuer quand la valeur d'échange s'élèverait au-dessus de la valeur normale.

Supposez au contraire que, la première condition étant remplie, la seconde fasse défaut ; la concurrence est libre en tout sens, mais la production s'accomplit sous l'empire de circonstances qui la rendent successivement plus onéreuse à mesure que l'offre augmente, de sorte que chaque offre additionnelle a une valeur normale plus élevée que celle des quantités jusqu'alors offertes.

Dans ce cas, l'accroissement de la demande effective produit une élévation de la valeur, et cette élévation de la valeur amène, comme dans le cas précédent, une augmentation de l'offre ; mais cette augmentation de l'offre n'aura pas pour conséquence un abaissement de la valeur d'échange, qui la ramène au niveau de la valeur normale, parce que les dernières quantités nécessaires pour répondre à la demande effective, étant produites à des conditions plus onéreuses, ne pourront continuer d'être offertes que si la valeur normale du produit s'élève au niveau des conditions les plus onéreuses.

Représentons par les chiffres 2, 3, 4, 5, 6 les conditions de plus en plus onéreuses auxquelles la production du blé, par exemple, est soumise, et par conséquent les valeurs normales des quantités successivement ajoutées à l'offre, en vue d'une demande effective toujours croissante, et supposons de plus que les quantités successivement exigées par la demande soient de 1200, 1300, 1400, 1500, 1600 mesures, etc. Quand l'accroissement de la demande effective élève à 3 la valeur d'échange du blé, exprimée dans un autre produit quelconque, l'offre s'accroît et parvient au chiffre 1300, que je suppose suffisant pour satisfaire la nouvelle demande effective ; mais, sur ces 1300 mesures, il y en a 100 qui ont une valeur nor-

male de 3, et qui ne pourront continuer à être offertes que si la valeur d'échange du blé se maintient à 3. Tout le blé offert aura donc une valeur permanente de 3, quoique une quantité de 1200 mesures, formant les 12/13 de l'offre totale, continue d'être produite aux mêmes conditions qu'auparavant, c'est-à-dire d'avoir une valeur normale de 2. Il en sera de même pour chacun des accroissements successifs de l'offre que rendra nécessaires l'accroissement continuel de la demande effective ; de sorte que la quantité offerte étant arrivée, par exemple, à 1600, la valeur d'échange devra être maintenue à 6, parce que ce chiffre exprimera la valeur normale des 100 dernières mesures ajoutées à l'offre, et que ces 100 mesures seront nécessaires pour répondre à la demande effective.

Il est évident, au surplus, que cette loi exceptionnelle ne sera vraie que si le produit contre lequel le blé s'échange, et qui en exprime la valeur, a lui-même une valeur normale uniforme et une valeur d'échange déterminée par la libre concurrence.

Telle est, en substance, la théorie des valeurs, qui sera complétée et développée plus loin sous une autre forme. Je ne me dissimule pas l'aridité ni la fatigante monotonie de l'argumentation que j'ai présentée dans cette section et dans les trois précédentes. Les réalités pratiques s'offrent à l'observateur superficiel sous des apparences plus simples; mais ce ne sont précisément que des apparences, et il importait d'en faire abstraction pour trouver, par l'analyse, dans la véritable nature, dans l'essence même de l'échange, les causes efficientes des phénomènes de circulation à la fois les plus importants et les plus communs.

## SECTION V.

### Des valeurs générales.

Lorsque deux choses, qui se valaient d'abord l'une l'autre, valent ensuite moins ou plus l'une que l'autre, on affirme

souvent que l'une a changé de valeur tandis que l'autre a conservé la sienne. C'est qu'on substitue à l'idée précise de la valeur spéciale l'idée un peu vague de la valeur générale, c'est-à-dire de la valeur exprimée non dans un produit particulier, mais dans la généralité des produits contre lesquels la chose peut s'échanger.

En réalité, si une certaine quantité du produit A, qui valait une certaine quantité du produit B, se trouve ensuite n'en valoir qu'une quantité moindre, la valeur de A ne peut avoir baissé sans que celle de B ait haussé d'autant. Cependant, il peut se faire que la valeur de B, estimée dans la plupart des autres produits C, D, E, F, contre lesquels il s'échange, soit demeurée la même, tandis que celle de A aura baissé à l'égard de ces autres produits comme à l'égard du produit B.

Supposons qu'il s'agisse de drap et de toile, et que l'aune de drap, qui valait à une certaine époque deux aunes de toile, en vaille maintenant trois. La valeur du drap s'est élevée, celle de la toile s'est abaissée; quelle en est la cause? L'offre disponible de la toile ou la demande effective du drap s'est-elle accrue? L'offre disponible du drap ou la demande effective de la toile a-t-elle diminué? L'effet de ces quatre causes serait le même quant à la valeur spéciale des deux produits, c'est-à-dire quant à la valeur du drap exprimée en toile et quant à la valeur de la toile exprimée en drap; il ne serait pas le même quant à leur valeur générale, c'est-à-dire quant aux valeurs du drap et de la toile exprimées en fer, en sel, en blé, etc. Si le changement n'est dû qu'à la première ou à la quatrième cause, la valeur générale du drap sera demeurée la même, tandis que celle de la toile aura diminué; si, au contraire, le changement n'est dû qu'à la seconde ou à la troisième cause, le résultat sera inverse. Examinons successivement les deux premières hypothèses.

I. C'est l'offre disponible de la toile qui s'est accrue; elle est devenue supérieure à la demande que font les producteurs

de drap. Mais la toile n'est pas seulement demandée par ceux-ci, elle l'est aussi par les producteurs de sel, de vin, de fer, de blé, etc., et les producteurs de toile, à leur tour, ne demandent pas seulement du drap en échange, ils demandent aussi tous ces autres produits. L'augmentation de l'offre disponible de la toile relativement au drap n'est donc que le résultat partiel d'une augmentation générale de cette offre. C'est parce que l'offre totale de la toile s'est accrue, par exemple, de mille ou de deux mille aunes, que l'offre relative au drap s'est accrue de cent. L'effet de cette augmentation, c'est-à-dire l'abaissement de valeur de la toile, se manifestera donc à l'égard de tous les produits contre lesquels la toile s'échangera, tandis que les valeurs de ces autres produits entre eux n'en seront point modifiées. Le fer, le sel, le vin, le blé auront changé de valeur quant à la toile, en conservant leur valeur précédente quant au drap.

II. C'est la demande de drap qui s'est accrue; elle se trouve supérieure à l'offre effective que font les producteurs de drap. Mais les producteurs de toile ne sont pas seuls à demander du drap; ils ont pour concurrents les producteurs de sel, de fer, de vin, de blé, etc., et l'augmentation de la demande du drap chez les producteurs de toile n'est que le résultat partiel d'une augmentation générale de la demande de drap. C'est parce que la demande totale du drap s'est accrue, par exemple, de mille ou de deux mille aunes, que la demande des producteurs de toile se trouve accrue de cent. L'effet de cet accroissement de demande, c'est-à-dire l'élévation de la valeur du drap, se manifestera donc à l'égard de tous les produits qui sont offerts en échange du drap, tandis que les valeurs de ces autres produits entre eux ne subiront aucune modification. Le fer, le vin, le blé auront changé de valeur quant au drap, en conservant leur valeur précédente quant à la toile.

La troisième hypothèse nous conduirait, par un raisonnement tout semblable, au même résultat que la seconde, et la quatrième, au même résultat que la première.

Ainsi, la valeur générale n'est affectée, soit par les changements d'offre et de demande qui produisent les variations temporaires, soit par les changements de valeur normale qui produisent les modifications permanentes de la valeur spéciale, qu'à l'égard de celui des produits échangés sur lequel agit immédiatement l'une de ces causes. La valeur générale d'un produit A, qui a changé de valeur spéciale relativement au produit B, ne peut se trouver affectée, temporairement ou en permanence, que si le changement provient, en tout ou en partie, de modifications survenues dans l'offre, dans la demande, ou dans la valeur normale du produit A ; et la valeur générale du produit B ne sera non plus affectée que si le changement supposé vient de modifications survenues dans l'offre, dans la demande, ou dans la valeur normale de B.

Lorsque plusieurs des causes déterminantes de la valeur agissent à la fois sur deux produits, il peut arriver que l'action de l'une soit neutralisée par l'action de l'autre. Alors, la valeur spéciale des deux produits ne sera point altérée, et leur valeur générale pourra aussi n'éprouver aucune modification; mais, si elle est modifiée, elle le sera pour les deux produits également. Si la demande et l'offre du drap augmentent ou diminuent en même temps, de manière à ce qu'il conserve toute sa précédente valeur relativement à la toile, sa valeur générale demeurera aussi la même, car la demande augmentée ou diminuée proviendra de la généralité des producteurs et l'offre augmentée ou diminuée s'adressera aussi à la généralité des producteurs ; par conséquent les effets de ces causes se trouveront neutralisés à l'égard de tous les autres produits, comme à l'égard de la toile.

Mais si la demande totale ou l'offre totale du drap et de la toile vient à augmenter ou à diminuer, cette cause, agissant dans le même sens sur la valeur des deux produits, modifiera nécessairement la valeur générale de l'un et de l'autre, tout en laissant intacte leur valeur spéciale.

Si le drap et la toile, par exemple, sont à la fois plus de-

mandés, de manière que l'effet de cette augmentation de demande sur la valeur du drap, en toile, soit neutralisé par son effet sur la valeur de la toile en drap, les deux demandes, provenant simultanément des producteurs de sel, de fer, de vin, de blé, etc., et n'étant neutralisées à l'égard de ces produits par aucune autre cause, la valeur du drap et de la toile, relativement au fer, au sel, au vin, etc., en d'autres termes, leur valeur générale s'élèvera et s'élèvera également, quoique leur valeur spéciale demeure intacte et que la même quantité de toile continue de s'échanger contre la même quantité de drap.

Ce sera la valeur générale que je désignerai, dans la suite de cet ouvrage, sous le nom de *valeur d'échange*, ou simplement de *valeur*, lorsque le sens de ces mots ne sera pas expressément déterminé par un autre qualificatif. Lorsque je parlerai de deux produits dont la valeur spéciale aura changé, je ne considérerai comme ayant réellement changé de valeur que celui dont la valeur générale se trouvera modifiée.

## SECTION VI.

### Richesse et valeur.

Les formes apparentes sous lesquelles l'échange se réalise dans la vie pratique ont été la source de maintes erreurs, notamment de la confusion que plusieurs économistes ont faite entre la notion de valeur et celle de richesse.

La richesse, il est vrai, ne comprend que des choses qui ont une valeur, c'est-à-dire des choses qui sont aptes à produire une satisfaction et que l'on ne peut se procurer sans quelque effort; mais la richesse n'est pas la valeur, et il n'est pas vrai qu'un homme ou une nation soit plus ou moins riche suivant que les produits dont se compose sa richesse ont plus ou moins de valeur.

Parlons d'abord de la richesse qu'un homme ou une nation produit en vue de sa propre consommation.

Voilà deux individus, X et Z, qui produisent chacun les cinq hectolitres de blé dont ils ont annuellement besoin pour vivre ; mais X est obligé de consacrer à cette production cent journées de travail, tandis que Z n'y emploie que cinquante journées. Certainement l'hectolitre de blé a plus de valeur pour X que pour Z, et, si nous supposons que ces individus appartiennent à deux nations différentes, chez lesquelles toutes les autres conditions qui déterminent l'état général du marché soient d'ailleurs semblables, la quantité de tout autre produit qu'obtiendrait X en échange d'un hectolitre de blé serait double de celle qu'obtiendrait Z. Pouvons-nous dire que X soit plus riche que Z? N'est-il pas évident, au contraire, que Z est le plus riche, puisqu'il obtient la même somme de satisfactions avec une moindre somme d'efforts?

Voilà deux peuplades, B et C, dont le poisson forme la principale nourriture. La peuplade B habite les bords de la mer ; la peuplade C est établie à quelques lieues du rivage ; d'où il résulte que la quantité de poisson que B se procure par une journée de travail coûte deux journées à la peuplade C. Si nous supposons que l'état général du marché soit d'ailleurs semblable chez les deux peuplades, il est certain que le poisson aura deux fois autant de valeur chez la seconde que chez la première. Dirons-nous, cependant, que celle-là soit plus riche que celle-ci? N'est-il pas évident, au contraire, que la peuplade B, qui se procure la même somme de satisfactions que la peuplade C avec une moindre somme d'efforts, doit être envisagée comme la plus riche des deux?

Cependant, les individus et même les nations ne consomment pas uniquement les produits de leur propre travail. Or, si les produits que fournissent X et Z en échange de ce dont ils ont besoin sont d'inégale valeur, si, par exemple, ceux de X valent plus que ceux de Z, celui-là obtiendra sans contredit en échange une plus grande quantité de toutes les autres choses qui lui sont utiles, car c'est cela même que signifie l'inégalité de valeur supposée. Comme cela ne peut

avoir lieu qu'à l'égard de deux produits différents, supposons que X produise du blé, Z du fer, et que la quantité de blé annuellement produite par X vaille plus, c'est-à-dire s'échange contre une plus grande quantité de toute autre chose, que la quantité de fer produite par Z. Celui-ci sera, sans contredit, moins riche que celui-là, si les sommes d'efforts appliquées de part et d'autre sont égales ; mais comment les valeurs d'échange seraient-elles et se maintiendraient-elles inégales, si les valeurs normales ne l'étaient pas ? Il faut supposer, ou que la concurrence est restreinte à l'égard de l'offre du blé, ou que la valeur d'échange de ce produit est élevée par l'inefficacité comparative des efforts que d'autres producteurs y appliquent, c'est-à-dire par la valeur normale que le blé acquiert sur d'autres terrains que ceux du producteur X. X doit sa richesse supérieure, dans le premier cas, à un privilége, dans le second, à la possession d'un fonds productif naturellement fécond ; par conséquent, dans toute hypothèse, à une cause qui diminue la somme d'efforts nécessaire pour mettre à sa disposition la quantité de blé qu'il offre en échange. S'il est donc plus riche que Z, ce n'est point parce que son blé vaut plus que le fer de Z, c'est parce qu'il obtient, en échange d'une somme donnée d'efforts, une somme supérieure de satisfactions.

S'agit-il de deux nations ? la supériorité de richesse peut s'entendre de deux manières : ou bien on prétend que les choses produites et offertes en échange ont plus de valeur chez l'une que chez l'autre ; ou bien on affirme que la masse entière des choses échangeables y forme une valeur totale supérieure.

Dans la première hypothèse, on doit exprimer d'une manière uniforme la valeur des produits comparés, A, B, C, D, etc. Supposons qu'un métal, par exemple l'or, serve à cet usage, et disons que les produits valent plus d'or chez la nation X que chez la nation Z. Cela prouve simplement que l'or a moins de valeur chez la première que chez la seconde, ou

que les produits A, B, C, D, y coûtent une plus grande somme d'efforts; mais il n'en résulte en aucune façon que la seconde soit moins riche que la première, c'est-à-dire qu'elle obtienne, en définitive, une moindre quantité de produits propres à satisfaire ses besoins.

Dans la seconde hypothèse, il n'y a de supériorité réelle de richesse chez la nation qui pourrait obtenir le plus d'or en échange de toute la masse de ses produits A, B, C, D, etc., que parce qu'elle en fournit une plus grande quantité; car, si elle ne peut en fournir davantage, il n'y a aucune raison pour que les produits fournis par elle aient plus de valeur, sur le marché international, que les produits exactement pareils fournis par l'autre nation.

Dira-t-on que les produits A, B, C, D, de la nation X valent plus que ceux de la nation Z parce qu'ils sont meilleurs? Cela provient alors de ce que la nation X possède des fonds productifs d'une nature plus excellente ou des travailleurs plus habiles, c'est-à-dire de ce qu'elle peut obtenir, pour une somme donnée d'efforts, une plus grande somme de satisfactions.

Ainsi, dans toutes les hypothèses, nous arrivons à cette conclusion : que le degré de richesse n'a pas pour mesure la valeur des produits composant la richesse, mais leur quantité, ou plus correctement, la somme de satisfactions qu'ils procurent pour une somme déterminée d'efforts.

## SECTION VII.

### De la valeur des services.

Le travail de la production, celui de la circulation et les autres services de toute espèce ont une valeur d'échange comme les produits dont se compose la richesse, puisqu'ils s'échangent contre ces produits; or, cette valeur est déterminée par les mêmes causes, soumise aux mêmes lois que la

valeur des produits, et les définitions que j'ai données de l'offre, de la demande, de la valeur spéciale et de la valeur générale des produits s'appliquent également aux services, car tous les échanges, quels qu'en soient les objets, sont des actes parfaitement homogènes dans leur but et dans leur principe moteur. Je n'insisterai pas sur cette application, que tout lecteur fera aisément lui-même, des vérités ci-dessus démontrées. Les seules questions qui me paraissent exiger ici quelques développements sont celles qui concernent la valeur normale des services et le rôle que joue cette valeur normale dans la détermination de leur valeur d'échange.

Les services, de même que les produits, ne deviennent disponibles pour ceux qui en ont besoin qu'à certaines conditions.

L'homme, considéré comme producteur de services, a beaucoup d'analogie avec une machine à vapeur, qui, pour fonctionner, doit d'abord être construite à grands frais, puis être mise en mouvement par une dépense continuelle de combustible. Chaque espèce de service exige un certain développement des facultés humaines, par conséquent un entretien et une éducation préalables, et il faut, en outre, que le travailleur soit maintenu, pendant la durée du service, en état de le rendre. La valeur normale d'un service comprend donc ce qui est nécessaire pour compenser les avances préalables qu'exige ce service et pour maintenir l'activité de ceux qui le rendent; le produit de la machine doit valoir les efforts d'abstinence et de travail qu'il a fallu faire pour qu'elle fût disponible, plus le combustible qu'il faut dépenser pour la mettre en mouvement.

Si la valeur d'échange d'une espèce de service s'abaisse au-dessous de sa valeur normale, par suite d'une surabondance de l'offre ou d'une insuffisance de la demande, l'offre tendra nécessairement à diminuer, parce que le nombre des producteurs de ce service diminuera; si, au contraire, la valeur d'échange s'élève au-dessus de la valeur normale,

parce que la demande du service a augmenté ou que l'offre est devenue insuffisante, cet accroissement de valeur amènera non moins nécessairement un accroissement de l'offre, par suite d'un accroissement du nombre des producteurs ; et ainsi la valeur d'échange, se relevant dans le premier cas et s'abaissant dans le second, tendra toujours à se rapprocher de la valeur normale.

L'avantage qu'un homme trouve à rendre un certain service dépend de la valeur générale de ce service, et il est évident que cet avantage doit exercer une action directe sur le nombre de ceux qui consacrent leur activité au service dont il s'agit. Mais il est évident aussi que les fluctuations de ce nombre doivent avoir pour régulateur la valeur normale du service, telle que je viens de la définir, parce que, au-dessus de cette valeur, l'avantage constitue un gain, tandis qu'au-dessous, il laisse une perte.

Toutefois, ce rétablissement de l'équilibre ne peut avoir lieu et cette tendance de la valeur d'échange à se confondre avec la valeur normale ne peut se manifester qu'à l'égard de services dont l'offre peut s'accroître ou diminuer avec la demande. Si la concurrence est restreinte pour les offrants, ou si l'offre ne peut pas décroître en même temps que la demande, la valeur du service pourra, dans le premier cas, se maintenir en permanence au-dessus de la valeur normale et s'élever indéfiniment avec les accroissements successifs de la demande, et dans le second, se maintenir au-dessous de la valeur normale, jusqu'à ce qu'une cause quelconque vienne relever la demande au niveau de cette offre permanente.

La concurrence est souvent limitée à l'égard des services par leur nature même, lorsqu'ils exigent, par exemple, chez ceux qui les rendent, une faculté éminente, ou un ensemble exceptionnel de facultés diverses ; elle peut l'être artificiellement par des lois, qui accordent à certaines personnes, individuelles ou collectives, le privilége exclusif de rendre certains services. Il peut arriver aussi que l'offre d'un service, dont

la valeur d'échange s'est abaissée au-dessous de la valeur normale, soit maintenue sans diminution par l'effet des mœurs, ou des lois, ou de sa propre nature.

Cette théorie de la valeur des services recevra de plus amples développements dans le troisième livre de cet ouvrage. Au point de vue de la circulation, dans lequel je dois me renfermer ici, les indications générales que je viens de donner me paraissent devoir suffire.

---

Digitized by Google

# CHAPITRE III.

## DU NUMÉRAIRE.

---

### SECTION I.

#### Définition du numéraire.

Nous avons vu que l'échange s'accomplit quand l'offre répond exactement à la demande, et qu'il ne s'accomplit qu'à cette condition. Il faut que la chose offerte réponde à la demande par l'espèce et par la quantité. Si Titius demande une arme et qu'on lui offre un chapeau, ou s'il demande une livre de viande et qu'on lui offre un bœuf entier, l'échange qu'il propose ne peut s'accomplir.

Ce défaut de correspondance a dû, dès le premier stage du développement économique des sociétés, empêcher fréquemment que les besoins de consommation ne pussent être satisfaits directement par l'échange des produits qui étaient désirés de part et d'autre ; il aurait rendu ce développement lui-même impossible, si l'obstacle ainsi apporté à la multiplication des échanges n'avait pu être écarté, puisque l'échange est une condition indispensable de la division du travail. C'est ce défaut de correspondance qui a fait d'abord naître chez quelques individus le besoin et leur a suggéré l'idée de demander et d'accepter, au lieu de la chose qu'ils voulaient consommer, une autre chose plus généralement utile que celle qu'ils offraient eux-mêmes, et par conséquent plus propre à leur faire obtenir de quelque autre échangiste celle qu'ils désiraient.

Digitized by Google

Titius fabrique des épées, qui valent chacune le quart d'un mouton. Il demande un quartier de mouton et offre une épée en échange, d'abord à Gaïus, puis à Sempronius. Mais Gaïus, qui demande une épée, n'a pas de mouton à offrir, ou ne peut offrir qu'un mouton entier, et Sempronius, qui pourrait disposer d'un quartier de mouton, ne désire pas d'épée. Alors Titius, sachant que Gaïus est approvisionné de blé, lui offre son épée en échange d'une quantité de blé équivalente à un quartier de mouton, dans l'espérance que Sempronius, ou quelque autre débitant de viande, lui cédera volontiers un quartier de mouton en échange de cette denrée, qui répond à un besoin si général et si journalier.

Voilà un premier pas accompli pour échapper aux difficultés de l'échange direct, et ce premier pas est important, car Titius ne sera pas seul à le faire ; l'expédient auquel il a recours sera pratiqué par d'autres, sans convention expresse, parce qu'il répond à un besoin général de la communauté, et, ce même besoin poussant chacun à choisir le même produit pour objet de ses échanges indirects, il en résultera bientôt une coutume établie.

Nous trouvons, en effet, de telles coutumes établies chez les sociétés politiques les moins avancées que l'histoire et l'observation nous fassent connaître. On a employé à cet usage, en différents temps, on y emploie encore, chez quelques peuples de l'Asie, de l'Afrique, de l'Amérique et même de l'Europe, tantôt des animaux domestiques, des bœufs, des moutons, des chevaux, des rennes, tantôt des peaux de bêtes sauvages, tantôt du sel, du tabac, du thé, déjà préparés pour la consommation, tantôt des coquillages, tantôt enfin des métaux en barre ou en poudre, notamment le fer, le cuivre, l'argent et l'or.

Par ce premier pas, toutefois, par cette première convention tacite, on est seulement arrivé à remplacer par une marchandise facilement échangeable, dans les demandes et dans les offres, les choses que l'on désire consommer et que l'on

ne peut obtenir directement. La marchandise employée dans ce but n'a reçu aucune forme, n'a subi aucune modification, qui puisse la soustraire temporairement à la consommation et la vouer spécialement à l'usage nouveau qu'on lui assigne. En devenant un moyen d'échange, elle ne cesse pas d'être un produit immédiatement consommable.

Supposons, maintenant, que l'on divise cette marchandise en unités ou en portions égales uniformément déterminées et revêtues chacune, soit d'une forme, soit d'une marque particulière, qui la distingue des unités ou des portions destinées à la consommation immédiate, en la signalant aux yeux de tous comme moyen d'échange. Ce second pas, non moins important que le premier, nous donnera le numéraire, c'est-à-dire une marchandise facilement échangeable, divisée en fractions, dont la quantité, et par conséquent la valeur est manifestée par un signe apparent, qui les caractérise comme objets d'échange, comme instruments de circulation.

Dans l'intérieur de l'Afrique, notamment chez les nègres Mandingues et en Abyssinie, on emploie comme moyen d'échange des plaques de sel, dont le volume est constant, et qu'on entoure d'un anneau de fer pour les empêcher de se briser. Voilà un numéraire proprement dit.

En Russie, où les fourrures de martre étaient employées de toute antiquité comme moyens d'échange, la coutume s'était introduite de déposer dans un magasin public les peaux qu'on destinait à cet usage, après en avoir détaché un fragment, qui, frappé d'une estampille officielle, était seul livré à la circulation et donnait droit au porteur de retirer du dépôt la fourrure ainsi représentée. Ces fragments estampillés constituaient aussi un véritable numéraire, qu'on pourrait appeler le numéraire représentatif, pour le distinguer du numéraire marchandise dont je viens de faire mention.

Enfin, tous les peuples qui ont employé les métaux comme marchandises facilement échangeables sont bientôt arrivés à les diviser en pièces portatives, d'un poids et d'un titre déter-

minés, puis à revêtir ces pièces d'une empreinte caractéristique. Ce numéraire métallique a reçu le nom particulier de *monnaie*, ou d'*argent*.

Le numéraire marchandise appartient à une période peu avancée du développement économique ; le numéraire métallique et le numéraire représentatif sont d'un usage tout à fait général chez les nations civilisées du monde actuel.

## SECTION II.

### Fonctions du numéraire.

Le numéraire, une fois introduit dans la pratique de la vie, sert à exprimer, à comparer entre elles et même, en un certain sens, à mesurer les valeurs des choses échangeables ; il sert, en outre, à faciliter la circulation de la richesse. Il remplit ainsi deux fonctions distinctes, qui doivent être étudiées séparément.

#### § 1. — *Du numéraire, envisagé comme mesure des valeurs.*

Dans l'état primitif de la circulation, c'est-à-dire tant que l'échange direct est seul pratiqué, on ne peut exprimer et comparer entre elles les valeurs que par sa propre expérience, par les échanges réels qu'on accomplit soi-même. Titius ne peut savoir combien ses épées valent de blé, ou de fer, ou de sel, ou de laine, qu'après avoir échangé une de ses armes contre chacun de ces différents produits ; jusque-là il ignorera aussi le rapport de valeur qui existe entre le blé et le fer, entre le fer et le sel, etc.

Il n'en est plus de même avec le numéraire, parce que Titius n'est plus seul à donner ou à recevoir du numéraire en échange ; tout le monde en fait usage comme lui. Les armes qu'il fabrique ne ressemblent peut-être pas même à celles que deux ou trois autres fabricants fournissent à la commu-

nauté; tandis que toutes les unités du numéraire sont identiquement pareilles. Ce sont, par exemple, des as de cuivre, tels que ceux dont se servaient les anciens Romains. Aussitôt que Titius sait combien d'as valent ses armes, il sait aussi ce qu'elles valent de toute autre chose et ce que valent entre elles toutes les autres choses, car la notoriété lui apprend bien vite les résultats d'échanges qui s'accomplissent journellement et uniformément, par l'intermédiaire d'une monnaie toujours semblable à elle-même.

Titius peut donc facilement exprimer et comparer entre elles toutes les valeurs. Une épée vaut, par exemple, dix as, une livre de sel en vaut un, une livre de fer en vaut deux; par conséquent, une épée vaut dix livres de sel et cinq livres de fer, une livre de fer vaut deux livres de sel, etc.

On appelle prix d'une chose la quantité de numéraire qu'elle vaut, c'est-à-dire sa valeur exprimée en numéraire. Chaque chose n'a qu'un prix, quoiqu'elle ait beaucoup de valeurs différentes, et toute chose a un prix, excepté le numéraire lui-même; mais les prix des différentes choses expriment autant de valeurs différentes du numéraire. Quand j'affirme qu'une épée vaut dix as, qu'une livre de sel en vaut un, qu'une livre de fer en vaut deux, j'affirme en même temps que dix as valent une épée, dix livres de sel, cinq livres de fer.

C'est dans ce sens, et comme terme de comparaison, que le numéraire fournit une mesure des valeurs. Pour avoir une véritable mesure des valeurs, il faudrait que l'unité par laquelle on l'exprimerait présentât une idée absolue, indépendante de toute comparaison. Je puis mesurer une longueur ou une distance quelconque, parce que l'unité dont je me sers, par exemple le mètre, présente à mes yeux et à mon esprit une quantité absolue, dont l'idée ne dépend d'aucune comparaison. Mais, quand je sais qu'une épée vaut dix as et qu'une livre de fer en vaut deux, je n'ai pas réellement mesuré la valeur de l'épée, ni celle du fer; car, que sais-je de

la valeur de l'as, qui me sert d'unité, si ce n'est que l'as vaut la dixième partie d'une épée et la moitié d'une livre de sel? En me disant qu'une épée vaut dix as, ou qu'elle vaut cinq livres de fer, on ne m'apprend pas autre chose en définitive que ceci, c'est que la valeur d'une épée égale dix fois la valeur de la dixième partie d'une épée, ou cinq fois la valeur de la cinquième partie.

Le numéraire fait précisément l'office d'une mesure de longueur dont l'unité serait inconnue. J'avoue, par exemple, à ma honte, que je ne me fais aucune idée de la longueur du yard anglais. Cependant, si je sais que certaine pièce d'étoffe a deux yards et qu'une autre n'en a qu'un, je suis certain que la première est deux fois aussi longue que la seconde et je pourrai de même comparer entre elles des longueurs et des distances quelconques, pourvu que je sache combien elles font de yards. Pourrai-je dire, cependant, que j'aie réellement la mesure de ces longueurs et de ces distances? Que m'apprend-on, en me disant qu'une certaine pièce d'étoffe a deux yards de longueur, ou qu'une certaine distance est de dix yards, si ce n'est que la pièce d'étoffe est deux fois aussi longue que sa moitié, ou que la distance est dix fois aussi longue que sa dixième partie?

Une monnaie inconnue cesserait de l'être aussitôt qu'on aurait l'estimation d'un grand nombre de choses dans cette monnaie, tandis que l'estimation en yards anglais de toutes les longueurs et les distances possibles du Royaume-Uni ne m'apprendrait rien sur la longueur de cette mesure. C'est que nous ne connaissons pas autrement la valeur du numéraire le plus connu, que nous ne connaissons la longueur d'une mesure parfaitement inconnue.

Toutefois, le mot mesure étant généralement appliqué aux moyens que l'on emploie pour comparer les propriétés agissantes de certains corps impondérables, tels que la chaleur, l'électricité, la lumière, dont les quantités ne peuvent réellement pas être mesurées, ni exprimées, il n'y a aucune raison

pour ne pas appliquer aussi ce mot au numéraire, à l'aide duquel nous comparons les valeurs.

§ 2. — *Du numéraire, envisagé comme agent de circulation.*

Le numéraire facilite les échanges et en provoque la multiplication, en fournissant à chaque personne, quels que puissent être ses besoins, une chose dont la demande sera généralement manifestée et dont l'offre sera généralement acceptable.

Avant l'introduction du numéraire, Titius, qui offrait une épée pour obtenir dix mesures de blé, ne pouvait adresser son offre qu'à ceux qui tout à la fois demandaient une épée et offraient du blé. Maintenant, il peut l'adresser à tous ceux qui demandent une épée, car il demande en échange du numéraire, c'est-à-dire une chose dont tout le monde est plus ou moins pourvu ; puis, avec le numéraire qu'il a reçu, il peut adresser sa demande à tous ceux qui offrent du blé, car il offre en échange du numéraire, c'est-à-dire une chose que tout le monde acceptera volontiers.

Il en résulte cependant une certaine complication dans l'acte par lequel Titius pourvoit à ses besoins. Cet acte se décompose en deux échanges distincts, dont le premier procure à Titius du numéraire pour la chose qu'il a produite et le second lui fait obtenir, pour ce numéraire, la chose dont il a besoin. Le premier acte s'appelle, relativement à lui, une vente ; le second, un achat; mais toute vente est en même temps un achat, et toutes les ventes et les achats ne sont en définitive que des échanges, dans lesquels le numéraire est offert d'une part et demandé de l'autre [1].

[1] Les mots *vente* et *achat* ont ici un sens plus étendu que dans le langage légal ; ils comprennent le louage, qui n'est au fond que la vente ou l'achat de l'usage temporaire d'une chose. Tout ce qui sera dit dans ce chapitre et dans les suivants sur l'objet, les conditions et les résultats de l'échange accompli par une vente, s'applique donc également à l'échange accompli par un louage.

Une fois que l'usage du numéraire est devenu général, chaque individu ne doit plus s'inquiéter, pour satisfaire tous ses besoins, que de fournir une chose ou un service répondant à un besoin quelconque, certain qu'il est d'obtenir en échange de cette chose ou de ce service une quantité déterminée de numéraire, avec laquelle il pourra se procurer les autres choses et les autres services dont il aura besoin. Alors, la répartition des travaux, ne rencontrant plus les obstacles que lui opposait la difficulté des échanges directs, s'étend, se généralise, et, à mesure qu'elle fait de nouveaux progrès, les échanges se multiplient, la circulation devient de plus en plus active, puisque le nombre des besoins à satisfaire par l'échange va s'augmentant pour chaque membre de la société.

Le numéraire est donc un agent de circulation, comme les voies et les moyens de transport. Pour la société prise en masse, il est cela et n'est que cela, c'est-à-dire un instrument pour accomplir l'œuvre de la circulation, un capital fixe, parfaitement analogue aux autres capitaux fixes de la circulation, rendant les mêmes services et faisant les mêmes fonctions qu'une route ou un canal. C'est dans ce sens seulement que le numéraire est un capital, car il ne peut, sous la forme qui en fait un numéraire, se prêter à aucun autre usage, remplir aucune autre fonction du capital; il ne peut, sans perdre la forme qui le caractérise comme numéraire, servir d'instrument, de matière première ou d'approvisionnement dans aucune industrie de production ou de transport. Parmi les industries même qui s'occupent exclusivement de l'échange, le numéraire ne devient un capital que pour celles dont le but spécial est précisément de fournir, aux personnes qui en ont besoin, du numéraire ou des signes représentatifs de valeurs, c'est-à-dire des agents de circulation. A cette exception près, le numéraire dont un individu dispose n'est pour lui que la représentation temporaire d'une quantité de richesse dont il peut disposer, l'expression momentanée de sa demande totale de choses consommables.

## SECTION III.

### Des qualités qui rendent le numéraire propre à remplir ses fonctions.

Pour que le numéraire fournisse une bonne mesure des valeurs, il faut que sa propre valeur soit aussi uniforme et aussi constante que possible, c'est-à-dire plus uniforme et plus constante que celle de toute autre chose.

J'achète aujourd'hui dans un certain lieu la chose B; vingt jours après, ou dans un autre lieu, j'achète la chose D, qui me coûte deux fois autant que la chose B. J'en conclus que D vaut deux fois B ; mais cette conclusion ne sera vraie que si la valeur du numéraire a été la même dans les deux endroits et aux deux époques ; la même, du moins, relativement à la généralité des choses échangeables. Si la valeur du numéraire, par exemple, avait été de moitié moindre dans le lieu ou à l'époque où j'ai acheté D, que dans le lieu et à l'époque où j'ai acheté B, ma conclusion serait bien éloignée de la vérité, car D aurait précisément la même valeur que B; il s'échangerait contre la même quantité de tous les autres produits.

Cette uniformité et cette constance de la valeur ne sont pas moins nécessaires pour que le numéraire soit un bon agent de circulation, c'est-à-dire pour qu'il puisse être demandé et accepté en échange d'un produit quelconque par tous ceux qui offrent ce produit.

Titius, le fabricant d'épées, veut se procurer du blé. Gaïus, qui demande une épée, offre du numéraire. Titius ne l'acceptera volontiers que s'il est certain de pouvoir, dans le lieu et à l'époque où il achètera du blé, obtenir en échange de ce numéraire autant de blé qu'en aura valu l'épée vendue.

Il faut encore qu'un agent de circulation soit éminemment divisible, afin de pouvoir représenter les moindres quantités de richesse, et par conséquent les moindres besoins.

Digitized by Google

Ces diverses conditions, que doit remplir le numéraire, impliquent certaines qualités dans la substance même dont le numéraire est fait, savoir : 1° L'homogénéité. Si une substance n'est pas la même en tous lieux et dans toutes ses parties, elle ne peut pas avoir une valeur uniforme, ni se diviser en unités égales de poids ou de volume. 2° L'inaltérabilité. Une substance qui s'altère par l'usage qu'on en fait, ou par le seul laps du temps, ne peut avoir une valeur constante. 3° La transportabilité, qui implique à son tour une valeur comparativement élevée. Pour que l'offre d'une substance tende à se niveler, et par conséquent sa valeur à s'égaliser, il faut qu'elle soit facile à transporter de lieu en lieu, ce qui suppose qu'elle représente le plus de valeur possible relativement à son poids et à son volume. 4° La ductilité. Plus une substance est ductile, plus il est facile de la fractionner suivant les besoins de la circulation et d'imprimer à chacune de ses fractions la forme qui doit la caractériser comme numéraire.

De toutes les substances qui ont été ou qui pourraient être employées comme numéraire, les métaux, notamment les métaux appelés précieux, c'est-à-dire l'or et l'argent, sont celles qui présentent au plus haut degré l'ensemble des qualités désirables que je viens de mentionner.

Les métaux précieux sont plus homogènes qu'aucune autre substance connue. Une quantité d'or ou d'argent, d'un certain poids ou d'un certain volume, est toujours identiquement pareille, dans sa substance, à une autre quantité du même poids ou du même volume.

Si les métaux précieux ne sont pas absolument inaltérables, ils le sont plus qu'aucune autre substance dont l'homogénéité approche de la leur. Des monnaies et des médailles d'or, et même d'argent, frappées il y a plus de mille ans, sont demeurées presque intactes jusqu'à nos jours, quoique exposées à maintes causes d'altération.

Les métaux précieux sont faciles à transporter, parce que,

sous un poids donné, ils présentent plus de valeur que la plupart des produits contre lesquels ils s'échangent. Si l'on excepte le diamant, les pierres fines et quelques produits dont la fabrication exige une quantité ou une qualité exceptionnelle de travail, quelle est la chose dont le poids et le volume n'excèdent pas de beaucoup ceux de la quantité d'or, ou même de la quantité d'argent, qui en est le prix? Un individu peut facilement porter sur lui, en monnaie d'or, le prix de ce qu'il consommera dans toute une année ; il ne le pourrait ni avec la monnaie de fer des Spartiates, ni avec l'as de cuivre des anciens Romains, ni avec les plaques de sel des Abyssiniens, ni avec aucune des autres sortes de numéraire qui ont été ou qui sont encore en usage chez certains peuples.

Enfin, les métaux précieux sont tellement ductiles, que leur divisibilité dépasse infiniment les limites du fractionnement que peuvent exiger les besoins de la circulation. Il n'y a pas de chose échangeable dont la valeur, quelque minime qu'elle soit, ne puisse être représentée par une pièce d'or ou d'argent, revêtue d'une forme régulière et d'une empreinte caractéristique. Nous verrons plus loin par quels moyens on évite les inconvénients qui résulteraient de la ténuité excessive des pièces monnayées.

Les qualités désirables que je viens d'énumérer suffisent pour assurer une valeur uniforme au numéraire qui aura pour élément l'un des métaux précieux. L'or et l'argent, grâce à ce qu'ils sont homogènes, inaltérables et facilement transportables, peuvent toujours quitter les lieux où leur valeur s'abaisse pour affluer vers ceux où elle s'élève, de sorte que leur valeur d'échange, dans chaque pays, tend à se mettre partout de niveau et à se confondre avec la valeur normale qu'ils ont dans le pays. Mais ces mêmes qualités ne suffisent pas pour garantir au numéraire, ni à la substance dont il est formé, une valeur constante. S'il est certain qu'une substance, qui s'altère par l'usage ou avec le temps, et qui n'est ni homogène, ni facilement transportable, soit exposée à changer sou-

vent de valeur, il ne l'est pas qu'une substance parfaitement homogène, inaltérable et transportable soit préservée par là de tout changement de valeur. Les médailles et les monnaies antiques, auxquelles j'ai fait allusion plus haut, sont loin d'avoir aujourd'hui la même valeur qu'à l'époque où elles furent frappées.

Pour nous faire une idée juste du degré de constance qu'on peut attribuer à la valeur d'un numéraire d'or ou d'argent, il faut étudier et constater d'abord les lois qui régissent la valeur de ces métaux eux-mêmes, puis celles qui régissent la valeur d'échange d'un numéraire quelconque, dans son rôle d'agent de la circulation. Cette étude fera l'objet des deux sections suivantes.

## SECTION IV.

### De la valeur des métaux précieux.

La valeur des métaux précieux, comme celle de toutes les autres choses échangeables dont se compose la richesse, a pour causes déterminantes, dans chaque échange, l'offre disponible et l'intensité de la demande, et pour expression moyenne et permanente, c'est-à-dire pour centre de ses oscillations temporaires, la valeur normale de ces métaux.

Dans les pays qui les produisent eux-mêmes, la valeur normale des métaux précieux est déterminée par les frais de la production, en d'autres termes, par la quantité de travail et d'avances nécessaire pour les produire, car ils y sont disponibles aussitôt qu'ils ont été produits. La valeur normale d'une quantité donnée d'or ou d'argent y est donc représentée par la quantité de toute autre chose qui a coûté autant à produire.

Mais les métaux précieux, étant les produits d'industries extractives, appartiennent à la classe des choses dont la production ne s'accomplit pas sous des conditions uniformes. Les fonds productifs d'où on les extrait sont donnés par la nature, avec des degrés très-divers de fécondité, qui ne dé-

pendent pas de la direction imprimée aux efforts productifs par la volonté de l'homme. Par conséquent, dès que la demande effective ne peut être satisfaite que par l'exploitation de fonds productifs inégalement féconds, l'offre correspondante ne peut se réaliser sans que la valeur d'échange s'élève et se maintienne au niveau de la valeur normale déterminée par le fonds productif le moins fécond, c'est-à-dire par l'exploitation la plus coûteuse.

D'un autre côté, la découverte de mines plus fécondes peut avoir pour effet, en rendant superflue l'exploitation de celles qui l'étaient le moins et qui avaient jusqu'alors réglé la valeur normale du produit, d'abaisser cette valeur normale et d'amener ainsi un abaissement permanent de la valeur d'échange.

L'inégale fécondité des fonds productifs constitue donc une première cause de variations dans la valeur normale, et par conséquent dans la valeur d'échange des métaux précieux.

A cette cause, il faut ajouter toutes celles qui tendent à modifier, soit l'efficacité du travail d'extraction, soit la quantité de travail dont l'extraction du métal exige le concours; notamment les progrès de la division du travail et de l'application des agents naturels, chimiques, physiques, ou mécaniques.

L'or et l'argent sont disséminés dans les matières pierreuses ou terreuses dont se compose l'écorce de notre globe, et ils s'y trouvent tantôt purs, tantôt combinés avec d'autres substances. Dans tous les cas, ils constituent une aliquote plus ou moins forte, en poids et en volume, de la masse de matière qui les contient, et à cette aliquote correspond le degré de fécondité de la mine. Mais, pour devenir disponibles, ils doivent être séparés de cette masse par un premier travail, puis dégagés par un second des substances avec lesquelles ils se trouvent chimiquement combinés. L'or se rencontre généralement à l'état natif, c'est-à-dire pur de toute combinaison, et son extraction n'exige qu'un travail mécanique. L'argent, au contraire, se trouve presque toujours à l'état de minerai, c'est-à-dire de substance composée, et ne s'obtient pur que par des opérations qui exigent le concours d'agents physiques

ou chimiques. Il en résulte que la quantité de travail qu'exige l'extraction de l'or est essentiellement déterminée par le degré de fécondité de la mine, tandis que, pour l'argent, cette quantité peut dépendre de la nature du minerai, qui rend les opérations extractives plus ou moins difficiles ou coûteuses.

Un progrès qui rend le travail mécanique plus efficace, ou qui lui substitue quelque moteur naturel, peut influencer de la même manière la valeur normale des deux métaux. Un progrès qui n'affecte que les procédés physiques ou chimiques de l'extraction n'exercera aucune influence quelconque sur la valeur de l'or.

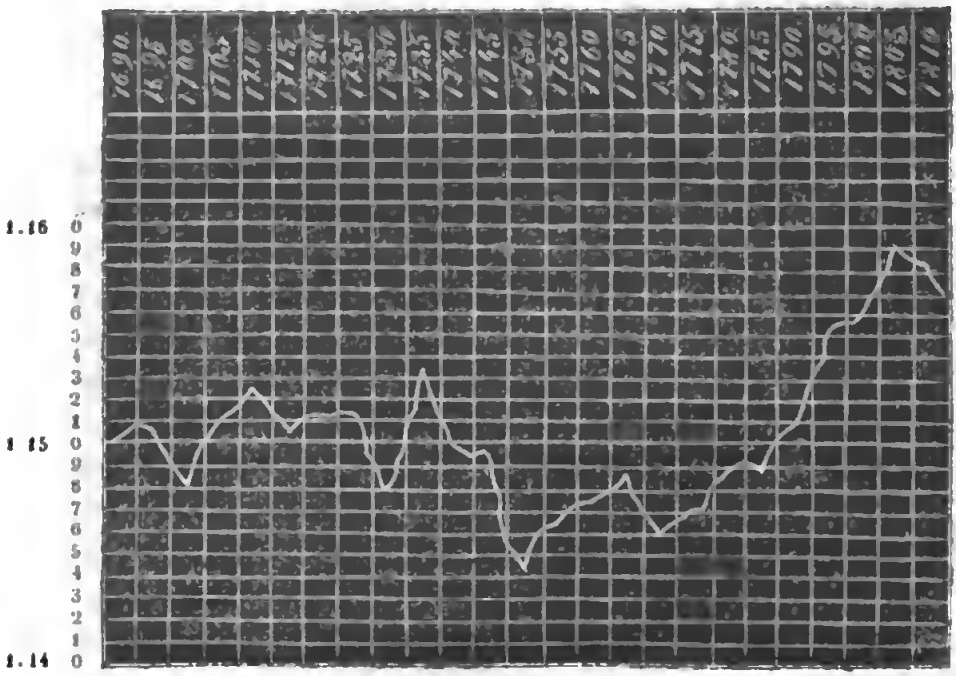
Il est évident aussi que la fécondité des mines d'or est tout à fait indépendante de la fécondité des mines d'argent et inversement; raison de plus pour que l'influence qu'exerce le degré de fécondité sur la valeur normale se fasse sentir très-inégalement à l'égard des deux métaux.

De tout ce qui précède, il est facile de conclure : 1° que la valeur normale des métaux précieux est variable, comme celle de toute autre espèce de richesse; 2° que la valeur relative des deux métaux, c'est-à-dire la quantité d'argent qui s'échange contre une certaine quantité d'or, ou inversement, est pareillement variable.

En fait, les mines d'argent sont et ont toujours été beaucoup plus fécondes que les mines d'or, et cette différence a suffi pour rendre l'extraction de l'or beaucoup plus coûteuse que celle de l'argent, par conséquent la valeur normale du premier métal très-supérieure à celle du second; mais la variabilité de l'une et de l'autre est attestée : 1° par les variations générales qu'ont éprouvées à certaines époques les prix de toutes les autres choses; 2° par les variations fréquentes qu'éprouve le rapport de valeur entre les deux métaux. Le premier fait s'est réalisé à plusieurs reprises depuis la découverte des mines d'or et d'argent du nouveau monde; il se réalise de nos jours, au moins à l'égard des prix évalués en or, depuis la découverte des mines de la Si-

bérie, de la Californie et de l'Australie ; le second s'est réalisé à toutes les époques dans certaines limites.

Ce dernier fait, celui de la variation du rapport de valeur des deux métaux, suffirait à lui seul pour constater la variabilité de leur valeur générale, puisqu'il n'y a aucune raison pour admettre que la valeur de l'un des deux soit invariable. Or, les moyens qui ont été employés dans les temps modernes pour donner de la publicité à ce phénomène de circulation nous permettent d'en constater les manifestations les plus minimes, en remontant à plus d'un siècle en arrière. Voici un tableau graphique de ces variations, de cinq années en cinq années, pendant une période continue de cent vingt ans, à partir de 1690. Au point de départ, le rapport était de 15 à 1, c'est-à-dire l'or valait, à égalité de poids et de titre, quinze fois autant que l'argent ; il a oscillé entre 16 à 1 et 14 à 1, sans atteindre ni l'une ni l'autre de ces deux limites [1].




[1] Ce tableau est tiré d'un travail que M. le docteur Soetbeer, de Hambourg, a publié à la suite de son excellente traduction allemande des *Principes d'économie politique*, de J. St. Mill. Les valeurs constatées sont celles de la Bourse de Hambourg.

Cependant, si la valeur normale de l'or et celle de l'argent sont exposées à des variations, il faut bien reconnaître que celles de ces variations qui sont assez considérables pour affecter d'une manière très-sensible la valeur d'échange des métaux ne peuvent guère être fréquentes, ni agir brusquement sur l'état du marché; elles n'approchent point, sous ces deux rapports, de celles qu'on observe dans la valeur normale des produits agricoles par suite de l'inégalité des récoltes annuelles, ou dans la valeur normale de certains produits manufacturés par suite du perfectionnement continuel des procédés de fabrication.

Il est probable, aussi, que les oscillations dont j'ai donné ci-dessus un tableau graphique provenaient, en partie, de causes qui influençaient la valeur d'échange des deux métaux sans affecter leur valeur normale, ou qui affectaient leur valeur normale dans le lieu où ces oscillations se manifestaient, sans l'affecter dans les pays producteurs. Je parlerai bientôt de ces causes, ainsi que de celles qui empêchent les variations les plus considérables de la valeur normale d'agir brusquement sur l'état du marché.

Quant à la rareté comparative de ces variations les plus considérables, elle est attestée par l'expérience. De longues périodes se sont écoulées, pendant lesquelles aucune modification générale des prix ne s'est manifestée, tandis que toutes les modifications partielles constatées provenaient évidemment de causes qui agissaient sur les choses dont le prix se modifiait, non sur les métaux avec lesquels on les achetait.

Le fait dont il s'agit s'explique, d'abord, par l'étendue très-considérable et l'homogénéité naturelle des gisements aurifères et argentifères. Ces gisements ont été formés par des causes dont l'action générale s'étendait à la fois sur d'immenses espaces et produisait des masses non moins immenses de matières diverses, mélangées ou combinées dans des proportions uniformes. Si quelques parties de ces masses aurifères ou argentifères présentent une fécondité exceptionnelle,

il est rare que l'homme puisse les exploiter isolément. Lorsqu'il peut le faire, l'abondance partielle et passagère qui en résulte influe à peine sensiblement sur l'offre totale des métaux précieux. La demande de ces métaux est si énorme et si constante, qu'elle ne peut généralement être satisfaite que par une exploitation très-étendue des gisements connus, et le produit d'une telle exploitation est nécessairement réglé par la fécondité moyenne des masses dont ces gisements font partie.

Ensuite il y a, dans la nature même des industries extractives, ainsi que je l'ai montré au premier livre de cet ouvrage, des obstacles à l'application de certains perfectionnements industriels. La division du travail et la substitution des machines à la main-d'œuvre ne peuvent jamais y être poussées aussi loin que dans les industries de fabrication ; les progrès de ce genre qui peuvent s'y réaliser ne sont donc ni aussi fréquents, ni aussi importants.

Dans les pays qui ne produisent pas eux-mêmes les métaux précieux, la valeur de ces métaux, quoique influencée par celle qu'ils ont dans les pays producteurs, ne se confond point avec celle-ci et elle repose sur d'autres bases. Quand un pays reçoit du dehors une certaine quantité d'un produit quelconque, ce produit lui coûte ce qu'il a donné pour l'obtenir, et la valeur normale de ce produit a évidemment pour mesure la somme d'efforts de travail et d'abstinence que ce pays a dû faire pour recevoir le produit en question, quelle que puisse être, d'ailleurs, la somme d'efforts que ce produit a coûté dans le pays d'où il provient.

Le pays X n'a pas de mines ; mais il produit plus de blé qu'il n'en consomme. Contre une partie de ce blé, il obtient du pays Z la quantité d'or dont il a besoin. Cet or coûte précisément à X ce que lui coûte l'opération entière de produire le blé donné en échange, de transporter ce blé dans le pays Z et d'en rapporter l'or ; rien de plus, rien de moins. Voilà donc ce qui constitue, pour X, la valeur normale de l'or, valeur qui

pourrait fort bien ne pas coïncider avec celle du pays producteur.

Représentons par 1,000 journées de travail la somme d'efforts qu'a dû faire X pour produire une certaine quantité de blé et la transporter à Z, en faisant abstraction des frais de transport du métal, qui sont minimes en comparaison de ceux du blé. Si Z donne en échange de ce blé une quantité d'or dont la production ait coûté 1,000 journées de travail, la valeur normale de l'or sera la même dans les deux pays. Mais si Z, qui pourrait se procurer, d'autre part, la même quantité de blé en échange de produits qui ne lui coûtent que 900 journées de travail, ne veut donner à X que la quantité d'or produite par 900 journées, et que X, ne pouvant se procurer de l'or par aucun autre moyen, accepte ces conditions, cette quantité d'or, dont la valeur normale dans le pays producteur est représentée par le chiffre 900, aura une valeur de 1,000 dans le pays importateur. Si, au contraire, le pays Z, ne pouvant se procurer d'autre part la quantité de blé dont il a besoin que par un sacrifice de 1,100 journées de travail, est obligé de donner à X une quantité d'or qui lui aura coûté autant, la valeur normale de cet or, qui sera représentée pour lui par le chiffre 1,100, ne sera que de 1,000 pour le pays importateur.

Ainsi, dans un pays qui ne produit pas lui-même les métaux précieux, leur valeur normale est en partie déterminée par les conditions générales sous lesquelles s'y accomplit la production de la richesse. Le pays importateur est-il un pays très-avancé dans son développement économique, tandis que le pays producteur est fort arriéré? Le premier, trouvant dans sa propre industrie ou dans son commerce les moyens de se procurer toutes choses avec la moindre somme possible d'efforts, obtiendra la quantité de métaux précieux dont il a besoin en échange de produits qui lui coûteront beaucoup moins qu'ils ne valent dans le pays producteur. La position est-elle inverse? le résultat sera inverse. En thèse

générale, la valeur normale de l'or dans un pays sera d'autant moindre, que le développement économique y sera plus avancé, que l'industrie et le commerce y seront plus florissants.

Toutefois la valeur des métaux précieux, dans les pays importateurs, est nécessairement grevée des frais de transport de ces métaux. J'ai dit que ces frais sont comparativement minimes. C'est un point sur lequel je reviendrai plus tard. Mais il n'est pas besoin d'une démonstration scientifique pour se convaincre que les frais de transport forment une fraction d'autant moindre de la valeur normale d'un produit, que ce produit a plus de valeur relativement à son poids et à son volume. Or, nous avons vu plus haut que l'or et l'argent sont presque, de toutes les choses dont se compose la richesse, celles qui ont le plus de valeur relativement à leur poids et à leur volume. Cela est vrai même de l'argent ; à plus forte raison de l'or, qui, dans l'état actuel du marché européen, vaut environ quinze fois son poids d'argent.

On voit que les causes particulières qui déterminent la valeur normale de l'or dans les pays importateurs ne sont pas de nature à produire des changements fréquents ni considérables ; car le perfectionnement des moyens de transport n'influe que sur une fraction minime de cette valeur, et le progrès général de l'industrie et du commerce, qui ne s'accomplit, d'ailleurs, que lentement et graduellement, agit de même sur une faible aliquote de cette valeur normale, dont les frais de production forment toujours l'élément principal.

Quant à la valeur d'échange des métaux précieux, elle oscille, comme celle de toute autre chose, sous la pression alternative de l'offre et de la demande ; mais, ici encore, les variations subissent l'influence d'une cause modératrice. L'offre et la demande totales de ces métaux, grâce à leur immensité et à leur continuité, se ressentent faiblement des augmentations accidentelles et passagères et ne se ressentent

que lentement et par degrés des augmentations régulières et continues qu'elles peuvent recevoir.

La continuité et l'immensité de la demande et de l'offre des métaux précieux proviennent en partie de l'immense étendue du marché auquel s'appliquent cette offre et cette demande, en partie de la lenteur extrême avec laquelle ils sont consommés.

Le marché, c'est le monde entier, parce que l'or et l'argent sont partout utiles, et parce que le transport en est trop facile et en augmente trop peu la valeur, pour rendre l'offre ou la demande inefficace à une distance quelconque du point où la première devient disponible et de celui où la seconde se manifeste. Il en résulte que l'offre totale est disponible pour chaque demande partielle et la demande totale sensible pour chaque offre partielle.

En même temps, l'or et l'argent n'étant point d'une nécessité absolue, l'intensité de la demande est généralement modérée, uniforme, et la demande effective suit aisément les fluctuations de la valeur, s'étendant lorsque celle-ci s'abaisse, se restreignant lorsqu'elle s'élève, et maintenant ainsi la valeur d'échange au niveau de la valeur normale.

Les métaux précieux étant inaltérables, parfaitement homogènes, éminemment malléables, se consomment avec une extrême lenteur. Ce qu'en détruisent annuellement le frai des monnaies, les naufrages, certains emplois tels que la dorure, etc., n'est jamais qu'une fraction minime de la quantité totale qui est livrée à la consommation; de sorte que chaque addition nouvelle n'augmente que dans une faible proportion l'offre disponible totale.

Ainsi les fluctuations de l'offre et de la demande des métaux précieux sont peu considérables en elles-mêmes et ne peuvent pas affecter brusquement la valeur de ces métaux, parce qu'elles sont toujours amorties et ralenties par l'immense étendue du marché.

Relativement à une denrée de transport coûteux et de rapide consommation, telle que le blé, par exemple, une diffé-

rence de 20 pour 100 dans la production annuelle d'un pays quelconque suffit pour occasionner un changement de valeur considérable, parce que les quantités de blé qui ont été produites les années précédentes et celles qui sont disponibles hors du pays n'influent presque pas sur l'offre actuelle de ce pays. Une diminution de 20 pour 100 réduit l'offre à 80, une augmentation pareille la porte à 120, en présence d'une demande presque invariable de 100. A l'égard des métaux précieux, au contraire, les quantités produites antérieurement et celles qui sont disponibles en un lieu quelconque formant la majeure partie de l'offre actuelle de chaque pays, une diminution de 20 pour 100 dans la production annuelle ne diminuera probablement l'offre actuelle du pays que dans la proportion de 10,000 à 9,980, non dans celle de 100 à 80, et une augmentation pareille n'accroîtra l'offre que dans la proportion de 10,000 à 10,020, non dans celle de 100 à 120; tandis que, d'un autre côté, la demande actuelle du pays sera probablement diminuée dans le premier cas et augmentée dans le second.

En résumé, on voit que si la valeur des métaux précieux n'est nullement invariable, elle est certainement plus constante que celle d'aucune autre chose échangeable, et que, si elle est sujette à des changements considérables, ces changements ne peuvent arriver que de loin en loin et se manifester que lentement et graduellement. C'en est assez pour que ces métaux soient plus aptes qu'aucune autre sorte de richesse à fonctionner comme numéraire, c'est-à-dire comme mesure générale des autres valeurs et comme agent de circulation.

## SECTION V.

### De la valeur du numéraire.

La destination du numéraire est de circuler, c'est-à-dire de se transmettre de main en main, non d'être consommé,

c'est-à-dire employé à la satisfaction d'un besoin quelconque. Par conséquent, tout le numéraire disponible d'un pays circule constamment ; l'offre effective totale du numéraire égale toujours l'offre disponible ; toute somme de numéraire est nécessairement destinée à un acte de circulation présent ou prochain.

Or, le numéraire disponible d'un pays, c'est tout le numéraire qui s'y trouve, à l'exception seulement des quantités qui ont été mises en réserve pour être soustraites à tout emploi pendant un temps indéfini et de celles qui sont retirées de la circulation pour y être représentées sous une autre forme. La première de ces quantités exceptées est peu considérable aujourd'hui, dans les pays de civilisation avancée, où les moindres économies peuvent être placées avec sécurité; la seconde n'influe point sur la quantité totale circulante, puisqu'elle n'est soustraite à la circulation que parce qu'elle s'y trouve réellement représentée.

C'est ce numéraire disponible qui doit, présentement ou prochainement, s'échanger contre des produits composant la richesse du pays, contre du travail de production ou de circulation, contre des services de toute espèce, ou bien se transmettre en payement de dettes antérieurement contractées, ou bien encore être donné ou prêté sans retour actuel ; de sorte qu'il y a nécessairement une certaine période avant l'expiration de laquelle toutes les fractions distinctes, toutes les unités de ce numéraire auront été au moins une fois employées de l'une ou de l'autre de ces manières. Cherchons d'abord quelle est la valeur totale du numéraire ainsi employé, c'est-à-dire du numéraire qui doit se trouver disponible dans le pays pendant cette période hypothétique.

Cette valeur doit, en premier lieu, être déterminée par la quantité totale de produits et de services qui a été transmise, car chacune des transactions dans lesquelles intervient le numéraire, de celles même, telles que les prêts d'argent, dans lesquelles le numéraire paraît seul transmis, est nécessairement une transmission de richesse ou de services.

Le numéraire n'est-il pas, comme métal, une richesse? Evidemment celui qui prête une somme de mille francs en numéraire donne à l'emprunteur la quantité de richesse désignée de cette manière, c'est-à-dire la quantité d'or ou d'argent que cette somme constitue, ou qu'elle représente. Plus donc est considérable la quantité totale de richesse ou de services transmise, plus est considérable la valeur totale que cette quantité exprime.

D'un autre côté, chaque pièce du numéraire disponible pouvant servir à plusieurs transactions successives, il faudrait, pour avoir la valeur réelle du numéraire circulant, diviser la valeur que représente la masse totale des transactions par un nombre qui exprimerait combien de fois, en moyenne, chaque pièce de numéraire est employée à diverses transactions.

En effet, plus le numéraire circule rapidement, moins il en faut pour accomplir la circulation d'une masse déterminée de richesse et de services, et, comme la valeur dont nous cherchons l'expression est celle de la quantité totale du numéraire circulant, nous devons diviser la valeur qui résulte de toutes les transactions accomplies par le nombre moyen des transactions auxquelles a servi chacune des pièces dont se compose cette quantité.

Si, par exemple, nous trouvons que chaque pièce de numéraire a servi, en moyenne, à deux transactions, nous devons diviser par deux la valeur totale du numéraire qu'ont exigé les transactions accomplies.

Appelons ce nombre moyen la rapidité de la circulation, et désignons-le par la lettre R. Désignons par T la quantité de richesse et de services transmise par toutes les transactions successivement accomplies pendant la période supposée, et par V la valeur totale du numéraire employé. La formule que nous cherchons sera celle-ci : $V = \frac{T}{R}$.

Cette formule ne tire point son utilité d'aucune application qu'on en puisse faire, car il n'est jamais possible de connaître

dans la réalité aucun des éléments dont elle se compose; mais elle constate une vérité importante et féconde, savoir: que la valeur totale du numéraire circulant dans un pays, pendant une période donnée, est une quantité déterminée de choses échangeables. Les éléments de la formule étant des quantités nécessairement déterminées par la nature des choses, la valeur qui en résulte n'est pas une quantité contingente et incertaine; c'est une quantité nécessaire et certaine. Dans la circulation d'une société quelconque, pendant une période quelconque, les éléments dont il s'agit expriment des quantités réelles, rigoureusement limitées, dont la résultante n'a rien de vague ni d'arbitraire et n'est pas susceptible de plus et de moins. En d'autres termes, la valeur du numéraire circulant est représentée par une quantité fixe de produits et de services.

Cette valeur totale constitue le besoin de la circulation pour la période à laquelle la formule se rapporte, et je la désignerai à l'avenir sous ce nom. C'est, en effet, la valeur que doit nécessairement avoir la totalité du numéraire circulant, ou disponible; de sorte que, si le numéraire est formé d'une matière dont la valeur soit maintenue constante, sa valeur totale impliquera aussi une quantité déterminée de cette matière, et la circulation aura évidemment besoin de cette quantité.

Tout numéraire, quelle qu'en soit la nature, qu'il se compose de sel, de blé, de peaux, de coquillages, ou de métaux précieux, se divise, pour la commodité de la circulation, en pièces distinctes, qui se rapportent, comme fractions ou comme multiples, à une certaine unité de poids, de volume, ou d'espèce; la quantité totale du numéraire circulant peut donc toujours s'exprimer par un nombre de ces unités, et sa valeur totale, divisée par ce nombre, donne la valeur de chaque unité.

Si nous représentons par $v$ la valeur des unités et par $n$ leur nombre, nous avons: $V = vn$, la valeur totale du nu-

méraire devant nécessairement égaler la valeur de chaque unité multipliée par le nombre de ces unités. Donc, $v = \frac{V}{n}$.

Or, de $v = \frac{V}{n}$, nous tirons facilement $n = \frac{V}{v}$. C'est-à-dire, le besoin de la circulation étant donné et la valeur de l'unité supposée constante, le nombre de ces unités est nécessairement donné.

Ainsi, pour un besoin donné de circulation, la valeur et le nombre des unités se déterminent réciproquement, la valeur devant croître, si le nombre diminue, et décroître, s'il augmente, ou le nombre devant diminuer, si la valeur s'accroît, et augmenter, si elle décroît.

Inversement, la valeur de l'unité étant supposée constante, le nombre des unités devra augmenter et diminuer avec le besoin de la circulation, et, le nombre des unités étant supposé invariable, ce sera leur valeur qui devra s'accroître ou décroître avec le besoin de la circulation.

Puisque $v = \frac{V}{n}$, $v$ doit croître et décroître en raison inverse de $n$, si V est constant, et en raison directe de V, si $n$ est constant.

De même, puisque $n = \frac{V}{v}$, $n$ doit croître et décroître en raison inverse de $v$, si V est constant, et en raison directe de V, si c'est $v$ qui est constant.

Nous avons vu plus haut combien il importe, pour la commodité et la sûreté de la circulation, que le numéraire ait une valeur constante ; mais ce n'est pas sa valeur totale, c'est la valeur de son unité qui doit être constante, car c'est la valeur de son unité qui sert à mesurer toutes les autres valeurs et qui détermine les prix de toutes les choses échangeables. Il importe fort peu que le besoin de la circulation augmente ou diminue, pourvu que la valeur des unités du numéraire n'en soit pas affectée ; tandis que la constance du besoin ne

serait d'aucun avantage, si la valeur de ces unités était variable.

Le besoin de la circulation est essentiellement variable, parce que la formule qui l'exprime est composée d'éléments variables. Dans la démonstration qui précède, j'ai rapporté ce besoin à une période hypothétique, pendant laquelle chaque unité du numéraire disponible a dû être employée à quelque transaction ; mais le besoin est aussi déterminé pour chaque jour, je dirais presque pour chaque moment de cette période ; et il ne résulte pas, de ce que le besoin de circulation pour la période hypothétique est parfaitement déterminé, qu'il doive être uniforme pendant tout le cours de cette période. Le nombre total des transactions accomplies dans la période au moyen du numéraire se forme par addition du nombre des transactions accomplies chaque jour, et la quantité des choses transmises n'est que la somme des quantités transmises chaque jour. A chaque jour, donc, correspond un certain besoin de la circulation, et ce besoin est satisfait par la quantité de numéraire chaque jour disponible, c'est-à-dire par une fraction déterminée de la quantité totale qui est, ou qui deviendra disponible, et qui circulera effectivement jusqu'à la fin de la période.

De nombreuses causes tendent à faire varier chacun des éléments de la formule qui exprime le besoin de la circulation. Il suffira de les indiquer ici sommairement.

La quantité totale des choses transmises varie avec la consommation générale des produits et des services, et cette consommation dépend, comme chacun sait, de beaucoup de circonstances, dont l'action n'est point uniforme dans le cours de la vie sociale. L'aisance générale, le plus ou moins de facilité qu'on trouve à utiliser les épargnes, le plus ou moins de sécurité dont jouissent ou dont croient jouir les consommateurs affectent tour à tour la consommation et agissent ainsi d'autant plus fortement sur le besoin de la circulation, que les diminutions et les augmentations alternatives portent

toujours en premier lieu sur les espèces de produits et de services qui représentent le plus de valeur. D'un autre côté, la consommation générale ne peut guère augmenter ou diminuer sans que la circulation monétaire s'accélère ou se ralentisse, et il est probable que, dans la plupart des cas, cet effet produit sur la circulation dépasse de beaucoup celui qui se manifeste dans la consommation.

Quant aux autres causes qui peuvent influer sur la rapidité de la circulation, telles que l'accroissement de la population, son agglomération dans les villes, le perfectionnement des voies de communication, elles n'agissent en général que lentement et graduellement, et, en outre, l'effet qui se produit à l'égard du numéraire dans ces divers cas paraît devoir être neutralisé par celui qui affecte les choses échangeables, puisque la circulation du numéraire ne saurait s'accélérer ou se ralentir sans que celle de toutes ces choses s'accélère ou se ralentisse en même temps. Je remarque toutefois, en premier lieu, que de nos jours l'ouverture soudaine d'une voie de communication nouvelle n'est pas un événement très-rare; en second lieu, que la rapidité de circulation du numéraire est nécessairement beaucoup plus affectée que celle des produits et des services, parce que le numéraire n'a pas d'autre destination que celle de circuler perpétuellement, tandis que les produits et les services sont destinés à une consommation qui, tôt ou tard, ordinairement après deux ou trois ventes au plus, en arrête la circulation.

Ainsi, dans les divers cas où l'un des éléments de notre formule ne peut varier sans que l'autre varie en même temps, les variations qui affectent le dénominateur R sont généralement plus fortes et plus sensibles que celles qui affectent le numérateur T.

Quant aux effets du crédit sur le besoin de la circulation monétaire, j'en parlerai dans le chapitre suivant, et je montrerai que cette cause agit plus puissamment que toutes les autres pour déterminer la quantité du numéraire circulant,

grâce à l'influence qu'elle exerce sur la quantité de produits et de services dont la transmission exige l'emploi du numéraire.

Le besoin de la circulation est donc, comme je l'ai dit, essentiellement variable, et dès lors il est évident que la valeur des unités du numéraire ne se maintiendra constante que si le nombre total de ces unités peut suivre toutes les variations de ce besoin. En d'autres termes, la valeur totale du numéraire circulant étant sujette à croître et à décroître, il faut que la quantité totale de ce numéraire puisse augmenter et diminuer dans la même proportion, pour que chaque partie de cette quantité conserve sa valeur.

Puisque $V = vn$, et que V est une quantité variable, l'un de ses facteurs $v$ ne peut demeurer constant, que si l'autre facteur $n$ augmente et diminue proportionnellement avec la quantité V.

D'un autre côté, il est certain que la valeur des unités sera forcément déterminée par leur nombre et par le besoin de la circulation, tant qu'elles circuleront exclusivement comme numéraire et qu'elles formeront, en cette qualité, l'unique agent de la circulation d'un pays. Le numéraire a donc, en tant que numéraire, une valeur propre, qui ne dépend point de sa nature et de sa valeur intrinsèque. Mais cette valeur ne forme point une exception dans la théorie générale des valeurs. Le numéraire a une utilité qui lui est propre en sa qualité de numéraire, quelle que soit la matière dont il est formé, et de plus, il ne peut être obtenu sans efforts, tant que la quantité en est limitée. Cela suffit pour qu'il ait, comme numéraire, une valeur indépendante de toute autre cause et complétement distincte de celle que peut avoir la matière dont il est composé.

C'est en partant de ces vérités incontestables et en quelque sorte mathématiquement démontrées qu'il faut résoudre le problème que nous avons posé, celui d'assurer aux unités du numéraire une valeur constante, ou du moins aussi constante que possible.

## SECTION VI.

### Des systèmes monétaires.

Pour obtenir un numéraire dont les unités aient une valeur constante, on peut suivre deux méthodes différentes, dont l'une consiste à prendre pour point de départ la valeur intrinsèque du numéraire, l'autre à lui donner une valeur nominale arbitraire, sans rapport avec sa valeur intrinsèque. Par la première méthode, on est conduit au système monétaire normal; par la seconde, à divers systèmes plus ou moins irréguliers.

#### § 1. — *Du système monétaire normal.*

Nous avons vu que les métaux précieux sont, de toutes les choses qui peuvent être employées comme numéraire, celles dont la valeur est le moins sujette à des changements brusques ou considérables, les seules qui, au moins pour des périodes modiques, puissent être pratiquement considérées comme ayant une valeur invariable. En prenant donc pour unité du numéraire une quantité déterminée d'un de ces métaux, on résoudra le problème posé, pourvu que la valeur monétaire de cette unité métallique ne s'écarte point de sa valeur intrinsèque. Or, cette dernière condition sera remplie, si tout détenteur d'une quantité de métal peut à son gré la convertir en monnaie, et tout détenteur d'une quantité de monnaie, la fondre, ou la soustraire autrement à la circulation; car alors la valeur monétaire des unités ne pourra pas s'écarter de leur valeur intrinsèque sans provoquer aussitôt, dans le nombre de ces unités, une altération en sens inverse, qui rétablira l'équilibre.

Supposons que l'unité choisie soit une certaine quantité d'or, avec l'alliage nécessaire pour donner aux pièces la du-

reté et la ténacité désirables, par exemple, 5 grammes d'or au titre de neuf dixièmes, et appelons *écu d'or* l'unité monétaire ainsi constituée. S'il arrive que, le besoin de la circulation augmentant, la valeur totale des unités circulantes n'y suffise plus, chacune de ces unités devra augmenter de valeur, à moins que leur nombre ne s'accroisse dans une proportion convenable. Mais, aussitôt que l'écu d'or vaut sensiblement plus que 5 grammes d'or au même titre non monnayés, tous les détenteurs de ce métal ont intérêt à le convertir en monnaie, et, le nombre des écus se trouvant par là augmenté, leur valeur monétaire est promptement ramenée au niveau de leur valeur intrinsèque. S'il arrive, au contraire, que le besoin de la circulation soit dépassé par la valeur totale des monnaies circulantes, et que, par conséquent, la valeur de chaque unité doive diminuer, les détenteurs d'écus ont intérêt à les fondre ou à les exporter, puisque chacune de ces pièces vaut moins qu'une même quantité d'or non monnayé, et l'équilibre est rétabli comme dans le cas précédent.

Dans le système supposé, avec une liberté complète de monétisation et de démonétisation, la valeur de l'écu d'or ne peut pas différer pratiquement de celle d'un lingot d'or de même poids et de même titre, les moindres différences étant corrigées à l'instant même où elles deviennent sensibles. Cependant, nous n'irons pas jusqu'à dire, avec un économiste anglais, M. Stirling, que de telles différences ne peuvent se manifester. Si elles ne se manifestent pas dans l'ensemble des transactions, notamment par une altération dans le prix du métal non monnayé, c'est qu'elles sont très-promptement corrigées ; or, pour être corrigées, il faut bien qu'elles deviennent sensibles quelque part. Mais elles ne peuvent jamais affecter le prix courant et notoire des lingots, parce qu'il ne s'accomplit aucune vente de lingots à des conditions inégales, tant que les vendeurs et les acheteurs peuvent se procurer de la monnaie ou des lingots au pair, les premiers par la monétisation, les seconds par la démonétisation.

J'ai supposé jusqu'ici que l'unité monétaire était formée d'un seul métal. Rien n'empêcherait qu'il y eût à la fois deux unités, l'une d'or, l'autre d'argent. A côté des écus d'or pourraient circuler, par exemple, des monnaies d'argent, composées de cinq grammes de ce métal, et que j'appellerai *francs*. Seulement, il n'y aurait pas de rapport fixe entre la valeur des deux unités monétaires, puisque la valeur relative des deux métaux est, ainsi que je l'ai ci-dessus démontré, essentiellement variable. Qu'arrivera-t-il si, tout en constituant pour seule unité monétaire une certaine quantité de l'un des métaux précieux, on essaye de faire circuler concurremment une monnaie de l'autre métal, en rapportant la valeur de cette monnaie à l'unité constituée? C'est que, le rapport des valeurs intrinsèques venant à changer, celui des deux métaux dont la valeur monétaire deviendra inférieure à sa valeur intrinsèque sera bientôt démonétisé et disparaîtra de la circulation.

Si, par exemple, on choisit pour seule unité monétaire le franc d'argent, et qu'on ait des écus d'or, non pas de cinq grammes, mais de la quantité d'or actuellement représentée par un certain nombre de francs, cette double circulation ne pourra se réaliser que jusqu'au moment où le rapport qui existe entre les valeurs intrinsèques des deux monnaies subira quelque modification. Aussitôt que le rapport conventionnel cessera d'être conforme au rapport réel, celui des deux métaux dont la valeur monétaire se trouvera inférieure à sa valeur intrinsèque sortira inévitablement de la circulation, qui se trouvera ainsi réduite à un seul métal.

Si c'est le métal subsidiaire, l'or dans notre hypothèse, dont la valeur intrinsèque devient supérieure à sa valeur monétaire, tous les détenteurs de la monnaie d'or seront évidemment intéressés à la convertir en lingots par la fusion, ou à l'exporter dans les pays où elle aura conservé sa valeur intrinsèque ; et ces opérations démonétisantes se continueront jusqu'à ce que la monnaie d'or ait entièrement disparu

de la circulation dans le pays où elle se trouvera dépréciée.

Si c'est le métal étalon, le métal dans lequel l'unité est constituée, l'argent dans notre hypothèse, dont la monnaie se trouve dépréciée, soit parce que sa valeur intrinsèque s'est élevée, soit parce que celle de l'or s'est abaissée, comme les deux métaux circulent concurremment et que la monnaie d'or représente aussi les unités monétaires, la valeur de cette dernière monnaie contribue à déterminer celle de l'unité, qui, étant ainsi abaissée relativement à la valeur intrinsèque de la monnaie d'argent, provoquera la démonétisation de celle-ci.

Tout le monde connaît l'éclatante confirmation que cette théorie a reçue de l'expérience dans les pays, tels que la France et les Etats-Unis, où la double circulation était fondée sur un rapport conventionnel de valeur entre les deux métaux.

Vouloir cumuler dans la circulation et concilier ensemble les deux avantages d'une seule unité monétaire et d'une double monnaie, c'est vouloir l'impossible. Dans tout le champ des vérités économiques, il n'en est aucune qui soit plus certainement et plus irrévocablement constatée que celle-là. Si l'on tient à n'avoir qu'une seule unité, il faut renoncer à faire circuler concurremment les deux métaux ; si l'on tient à une double circulation, il faut se résigner aux inconvénients qui résultent d'une double unité monétaire.

Du reste, le système de la double circulation avec double unité n'est pas moins normal, dans son principe et dans ses fonctions, que celui qui n'admet qu'un seul métal et une seule unité. Le nombre des unités monétaires se maintient au niveau du besoin de la circulation, par la monétisation et la démonétisation, dans l'un comme dans l'autre. Seulement, les pièces du métal le plus précieux, ayant beaucoup plus de valeur que celles de l'autre, doivent seules être atteintes par les minimes oscillations de valeur provenant des fluctuations qui surviennent dans le besoin de la circulation, et c'est par la monétisation et la démonétisation de ces pièces que doit se rétablir chaque fois l'équilibre. Par conséquent, la

quantité et la valeur totale de la monnaie formée du métal le moins précieux doit acquérir une fixité parfaite, et cette circonstance pourrait, sans contredit, si le système en question était généralement adopté, contribuer à prévenir les variations de valeur du métal le moins précieux, en rendant uniformes la demande et l'offre totales de ce métal.

### § 2. — *Systèmes monétaires irréguliers.*

Puisque tout numéraire a une valeur propre, qui dépend du besoin de la circulation qu'il accomplit et du nombre de ses unités circulantes, il est certain qu'un numéraire métallique, si l'on suppose que le besoin de la circulation et le nombre des unités circulantes ne subissent aucun changement, ou sont maintenus dans un rapport constant l'un à l'égard de l'autre, conservera sa valeur monétaire intacte, quelques altérations que l'on fasse subir à sa valeur intrinsèque. L'unité monétaire de 5 grammes d'or, que j'ai prise plus haut pour exemple, étant réduite à 2 grammes et demi par une diminution du poids ou un abaissement du titre, n'en continuera pas moins de valoir 5 grammes d'or dans tous les achats auxquels on l'emploiera, pourvu que le rapport entre la quantité circulante et le besoin de la circulation ne soit pas altéré. La valeur totale du numéraire demeurant la même et se trouvant divisée dans le même nombre d'unités que si chacune de celles-ci était encore de 5 grammes d'or, le quotient ne peut pas diminuer. La quantité $v = \frac{V}{n}$ ne peut changer que si, V ou $n$ changeant, la fraction $\frac{V}{n}$ cesse de représenter le même rapport.

Le résultat sera le même, quelque altération que subisse la valeur intrinsèque. Au lieu de la réduire à la moitié, on peut donc la réduire au quart, au dixième, au centième de ce qu'elle était; on peut enfin substituer à la pièce de métal

un morceau de papier, n'ayant presque aucune valeur intrinsèque, sans altérer le moins du monde la valeur monétaire de chaque unité de ce numéraire, pourvu que les conditions indiquées subsistent.

Le problème, c'est de faire en sorte que la quantité du numéraire circulant se proportionne constamment au besoin de la circulation. Ce problème étant résolu, il est certain que la circulation monétaire d'un pays quelconque pourra très-bien s'accomplir au moyen d'un numéraire dont la valeur sera fixée arbitrairement d'avance et n'aura aucun rapport avec celle de la matière dont les unités seront composées. Mais les systèmes monétaires fondés sur une telle base sont irréguliers, en ce que la valeur monétaire des unités ne peut y être maintenue que par des moyens extérieurs, que le numéraire lui-même ne fournit pas. Le système monétaire normal a sa norme, son régulateur, dans un effet de la valeur intrinsèque de son numéraire; les systèmes irréguliers, quand ils ont un régulateur, ne le reçoivent que d'un organisme tout à fait indépendant de cette valeur, distinct de celui qu'exige la fabrication du numéraire, et dont celui-ci ne fournit point les matériaux.

Le besoin de la circulation est une quantité qui, bien que très-déterminée et très-nettement limitée, ne peut jamais être connue, ni même approximativement évaluée. Il n'y a pas de gouvernement, quelque puissant et intelligent qu'on le suppose, dont les moyens de surveillance et d'action puissent jamais suffire à observer et à constater la dixième partie des achats de produits et de services qui ont lieu sur son territoire pendant une période quelconque; à plus forte raison les particuliers sont-ils incapables d'arriver à une telle connaissance. Dès lors, il est évident que la quantité du numéraire circulant ne doit pas être déterminée par la volonté de ceux qui fabriquent ce numéraire et qui le mettent en circulation.

Le moyen que nous cherchons doit se trouver, comme pour le système normal, dans l'intérêt des détenteurs du numé-

raire. Il faut que ceux-ci, aussitôt qu'ils y ont intérêt, c'est-à-dire aussitôt que la valeur du numéraire s'abaisse, puissent d'abord connaître cet abaissement, puis en éviter l'effet par un acte, qui ait à la fois pour conséquence de les assurer contre toute perte et de diminuer la quantité du numéraire circulant. Le problème, ainsi analysé, devient facile à résoudre.

Pour que les détenteurs du numéraire s'aperçoivent des moindres variations qui peuvent se manifester dans sa valeur monétaire, il suffit que sa valeur nominale représente celle d'un produit généralement connu, et, comme il importe que cette valeur soit aussi constante que possible, les métaux précieux seront évidemment les produits préférables. L'unité monétaire, de papier ou de toute autre matière, aura par exemple une valeur nominale de 5 grammes d'or, ou de 5 grammes d'argent. Dès lors, toute diminution de sa valeur effective se manifestera aussitôt par une augmentation du prix de l'or ou de l'argent, et les détenteurs de monnaie, se voyant menacés d'une perte, auront intérêt à échanger cette monnaie au pair contre la quantité de métal dont elle représente la valeur.

Il ne reste donc plus qu'à rendre cet échange possible, en tout temps et pour chacun, en organisant des bureaux, où la monnaie courante puisse toujours être échangée contre la quantité d'or ou d'argent qu'elle représente, et retirée par cela même de la circulation.

Tels sont, dans leurs traits caractéristiques, les systèmes monétaires irréguliers. Quelques développements sont toutefois nécessaires pour en faire comprendre le mécanisme et les effets.

1° Je n'ai parlé que des variations qui abaisseraient la valeur effective de l'unité au-dessous de sa valeur nominale. C'est que là se trouve en effet tout le danger de ces systèmes. L'Etat, ou l'entrepreneur quel qu'il soit de l'institution, est trop évidemment intéressé à multiplier une monnaie qui lui coûte beaucoup moins qu'elle ne vaut, pour qu'on ait à re-

douter une émission insuffisante, dont le résultat serait d'élever la valeur effective au-dessus de la valeur nominale.

2° Il n'est point nécessaire qu'une monnaie métallique normale circule concurremment avec le numéraire représentatif et soit donnée en échange de celui-ci à ceux qui le demanderont. L'argent et l'or, en barres ou en lingots, pourvu que le titre et le poids en soient suffisamment constatés, fonctionneront aussi bien que des espèces monnayées pour rétablir l'équilibre entre les deux valeurs. Ils auront même un avantage, celui de rétablir cet équilibre immédiatement; tandis que, si l'on se borne à substituer, dans la circulation, des espèces monnayées aux unités du numéraire représentatif, la valeur de celles-ci ne pourra se relever qu'après l'exportation ou la fusion des espèces reçues en échange.

Ce qui est essentiel, c'est que la valeur du numéraire soit représentée par une chose éminemment disponible, échangeable, ayant une valeur intrinsèque aussi constante et aussi notoire que possible; or, ces conditions ne se trouvent réunies à un degré suffisant que dans les métaux précieux. Mais il ne suffit pas que la valeur du numéraire soit représentée nominalement par un métal précieux; il faut aussi qu'elle le soit effectivement, c'est-à-dire que toute somme de numéraire puisse être échangée contre sa valeur métallique nominale, que tout porteur, par exemple, d'un billet ou d'un assignat valant 5 grammes d'argent puisse à volonté l'échanger contre 5 grammes d'argent.

Toute tentative de garantir la valeur nominale d'un numéraire représentatif par des terres ou par des marchandises quelconques échouera nécessairement contre la répugnance des porteurs de numéraire à se dessaisir d'une monnaie dont la valeur présente, quoique abaissée, est toujours certaine et facile à réaliser, pour recevoir une chose dont la valeur est incertaine et difficile à réaliser. Avant que cette répugnance puisse être vaincue, le numéraire subit une forte dépréciation, et cette dépréciation, tendant à s'accélérer par l'effet même de

la défiance générale qui en résulte, fait bientôt crouler tout le système.

3° Tant que le remboursement s'effectue, comme je viens de le dire, en or ou en argent, monnayé ou non, il n'y a pas de raison pour qu'il excède jamais la somme de numéraire circulant qui, par l'effet de fluctuations survenues dans le besoin de la circulation, se trouvera dépasser ce besoin. Il serait donc inutile de tenir en réserve, pour le service des remboursements, une quantité d'or ou d'argent représentant la valeur totale du numéraire circulant. Une réserve de la moitié, peut-être du tiers de cette quantité, pourvoira amplement à toutes les éventualités possibles. De là une économie évidente pour le pays, qui, en substituant un système monétaire irrégulier à un système monétaire normal, rend disponible une portion notable de la richesse qu'il employait comme instrument de circulation.

Si un système normal, qui exigeait en moyenne 100 millions de numéraire métallique, est remplacé par un système de papier-monnaie, dont la dépense totale, y compris la réserve, ne s'élève pas à plus de 50 millions, la société entière y gagne 50 millions d'or ou d'argent, qu'elle peut employer à d'autres usages ou exporter en échange d'autres richesses, et, quoique cette économie ait lieu une fois pour toutes, elle devient la source d'un gain annuel, d'un accroissement annuel de richesse, si, au lieu d'être immédiatement consommée, l'épargne s'ajoute en tout ou en partie au capital du pays.

Un numéraire de papier est en outre plus commode qu'un numéraire métallique, c'est-à-dire plus facile et moins coûteux à transporter. On peut, sous cette forme, porter sur soi, ou envoyer au loin presque sans frais une somme qui, en monnaie d'or ou d'argent, excéderait la charge d'un homme, celle même d'un cheval.

Mais cet avantage et celui de l'économie une fois faite sont les seuls que puisse offrir un système monétaire irrégulier.

Les autres avantages qu'on a souvent prétendu y trouver ou en faire découler sont tous chimériques.

## SECTION VII.

### Des monnaies complémentaires.

Nous avons vu qu'une des qualités désirables du numéraire est de pouvoir être divisé en fractions qui se prêtent aux échanges les plus minimes, et que les métaux précieux possèdent sans contredit cette qualité à un degré plus éminent qu'aucune autre matière. D'un autre côté, il importe aussi, pour la commodité de la circulation, que les fractions, même les plus minimes, du numéraire, aient un certain volume et un certain poids, car une extrême ténuité les rendrait à la fois trop difficiles à manier, trop difficiles à distinguer les unes des autres et trop faciles à perdre.

Dans toute société, la circulation la plus active, celle qui embrasse le plus grand nombre d'échanges, c'est celle qui répond aux besoins de la consommation journalière ; mais cette petite circulation implique des achats de choses ou de quantités dont la valeur n'atteint pas celle d'un gramme d'or, ou même d'un gramme d'argent, et descend parfois fort au-dessous. Or, une pièce d'un gramme d'or ou d'argent est déjà très-incommode par sa petitesse et par sa légèreté ; une pièce de 50 ou de 25 centigrammes serait d'un usage presque impossible.

Par d'autres raisons, notamment parce que la matière dont il est formé est trop sujette à s'altérer et à se détruire, un numéraire de papier ne se prête pas mieux qu'un numéraire métallique à cette petite circulation.

Le moyen de lever cette difficulté est très-simple; il a été pratiqué de tout temps chez les nations qui avaient des monnaies d'or ou d'argent; il consiste à faire circuler, en concurrence avec les monnaies principales, une monnaie complé-

mentaire, formée en tout ou en partie d'un métal plus commun, tel que le cuivre, monnaie dont la valeur nominale est rapportée à celle de l'unité adoptée, mais dont la circulation est restreinte dans des limites assez étroites pour que sa valeur intrinsèque ne puisse pas influer sur la valeur de cette unité.

Il est facile d'imposer des limites à la circulation de cette monnaie complémentaire, en limitant la valeur des échanges qu'elle peut accomplir, en statuant, par exemple, qu'on ne pourra s'en servir pour payer à la fois plus de cinq, plus de dix, plus de vingt fois la valeur de l'unité monétaire. Alors, l'usage de la monnaie complémentaire se trouvant réduit à la petite circulation et aux appoints de la grande, celle-ci demeure exclusivement attribuée à la monnaie principale, qui ne peut en être exclue que dans la limite étroite des payements tolérés. L'expérience a prouvé que la quantité de monnaie complémentaire que réclame la circulation ne forme jamais qu'une faible fraction de la quantité totale du numéraire circulant, une fraction qui ne dépasse guère un dixième.

La monnaie complémentaire, ou, pour me servir de l'expression généralement usitée, le billon constitue un système monétaire irrégulier, car la valeur monétaire des pièces dont il se compose doit nécessairement, pour demeurer constante et aussi invariable que celle de la monnaie principale, être indépendante de leur valeur intrinsèque, c'est-à-dire de la valeur éminemment variable du métal commun qui entre dans leur composition.

Ainsi la valeur monétaire du billon ne peut pas être maintenue par la monétisation et la démonétisation facultatives; elle doit l'être par l'échange facultatif des pièces de billon contre la monnaie principale; mais, comme cet échange ne doit pas faire sortir de la circulation les pièces échangées, il faut que la quantité totale de ces pièces soit maintenue, par des émissions réglées, au niveau du besoin de circulation spécial

qu'elle doit satisfaire. Une quantité insuffisante rendrait la petite circulation difficile et quelquefois impossible; une quantité excessive pèserait bientôt sur la valeur du billon, en donnant lieu à un agiotage, qui profiterait à quelques spéculateurs, aux dépens de la généralité des acheteurs [1].

Quoiqu'il ne soit point possible, en général, de régler les émissions d'un numéraire dont la quantité est stationnaire, cela est possible à l'égard du billon, par deux causes.

D'abord, parce que la surabondance et l'insuffisance du billon se manifestent par la proportion qu'il occupe dans certaines recettes, publiques ou privées, faciles à contrôler, telles, par exemple, que la recette de la poste, celle d'un théâtre, etc.

Ensuite, parce que la quantité du billon n'est pas une fraction fixe et immuable de tout le numéraire circulant; c'est une fraction susceptible de plus et de moins, quoique la quantité totale dont elle fait partie ne le soit pas; et il en est ainsi parce que la petite circulation peut toujours être partiellement accomplie sans billon. Si l'on cherche, par exemple, quelle quantité de billon est nécessaire pour accomplir les échanges d'un marché de denrées, on reconnaîtra que cette quantité peut varier sans inconvénient du simple au double. Supposons que, dans un temps donné, il s'y fasse pour cinquante mille francs d'achats, tous inférieurs au minimum toléré. Il est clair que ces achats pourront également s'accomplir, soit avec la somme entière en billon, si les acheteurs en disposent, soit avec une somme de moitié moindre, disponible entre les mains des vendeurs pour rendre les appoints; car chaque payement pourra se faire également bien avec du billon seul, ou avec 5, 10, 15 ou 20 francs de monnaie principale, dont l'appoint sera rendu en billon par le vendeur.

[1] Par exemple, la quantité excédante serait achetée par grandes sommes sous déduction d'un agio, puis reversée sur les marchés, où elle ferait hausser tous les prix; ou bien, quelques vendeurs de grande circulation accepteraient, moyennant un agio, des sommes de billon supérieures au minimum fixé, qu'ils reverseraient de même dans la petite circulation.

Il résulte de là que le billon peut, sans inconvénient, avoir une valeur monétaire fort supérieure à sa valeur intrinsèque, ce qui procurera deux avantages importants : d'abord, celui de retenir cette monnaie dans la circulation du pays, d'où elle pourrait facilement disparaître si sa valeur intrinsèque, toujours plus ou moins mobile, venait à excéder sa valeur monétaire ; ensuite, d'en rendre la fabrication plus économique et d'épargner ainsi à la société une partie de la dépense que lui coûte son instrument de circulation. Un billon à pleine valeur occasionne une dépense inutile, qui ne rend cette monnaie ni plus belle, ni d'un usage plus commode.

## SECTION VIII.

### De quelques erreurs généralement répandues au sujet du numéraire.

La plupart des personnes qui n'ont pas réfléchi sur les questions économiques se font une idée plus ou moins fausse du rôle que joue le numéraire dans le développement de la richesse. L'apparence que présentent certains faits a produit des opinions qu'une observation un peu attentive et un léger travail d'analyse suffisent à rectifier, mais qui se maintiennent et se propagent aisément, grâce aux habitudes de langage qu'elles ont créées. Les expressions : avoir de l'argent, gagner de l'argent, l'argent est rare, l'argent est abondant, et d'autres semblables, étant chaque jour employées, même parmi le public éclairé, dans un sens qui implique des erreurs plus ou moins grossières, comment ces erreurs ne seraient-elles pas adoptées par la masse ignorante ?

La plus absurde et jadis la plus commune de ces fausses notions, c'est celle qui confond l'argent avec la richesse. Etre riche, c'est avoir beaucoup d'argent ; devenir riche, c'est gagner beaucoup d'argent ; un peuple, aussi bien qu'un individu, est d'autant plus riche qu'il possède plus d'argent : richesse et numéraire sont synonymes.

La richesse d'un peuple, c'est la masse de produits qu'il obtient en échange de ses efforts d'abstinence et de travail. Le numéraire dont il dispose fait sans contredit partie de cette richesse, mais seulement comme instrument de circulation et au même titre que ses routes, ses ports, ses locomotives, ses vaisseaux, c'est-à-dire comme moyen de rendre plus abondante la production, plus facile et plus générale la consommation des autres espèces de richesse.

Une monnaie d'or ou d'argent est une dépense nécessaire, une avance préalable, qui représente, dans tous les cas, une certaine somme d'efforts, soit que la société puisse en extraire la substance de son propre sol, soit qu'elle doive se la procurer du dehors, en échange d'autres produits. Cette avance est fructueuse, sans doute; mais elle le sera d'autant plus que l'avantage qui en résulte coûtera moins, d'autant plus que l'instrument de la circulation sera moins cher.

Une nation qui dépense, pour son instrument de circulation, plus que n'exige le besoin réel de cette circulation, ressemble à un agriculteur qui emploierait une partie de son capital à orner sa charrue de lames d'or ou d'argent.

Ce n'est pas en augmentant, c'est en diminuant la quantité d'or ou d'argent que sa circulation emploie et absorbe, qu'une nation s'enrichit.

Pour un individu, la quantité de numéraire qu'il possède représente, il est vrai, son pouvoir actuel de commander du travail, ou de se procurer les choses dont il a besoin ; mais cette quantité de numéraire est l'effet, non la cause de sa richesse. Un homme n'est pas riche parce qu'il a beaucoup d'argent ; il a ou il peut avoir beaucoup d'argent, parce qu'il est riche. Un homme ne devient pas riche parce qu'il gagne beaucoup d'argent ; il gagne, ou peut gagner beaucoup d'argent, parce qu'il s'enrichit.

Un propriétaire est riche quand son fonds productif rapporte une grande quantité de produits, car cette abondance de produits lui permet d'obtenir d'un fermier une rente, avec

laquelle il se procure des choses consommables en abondance. Cette rente, qu'il perçoit en argent, est donc l'effet, non la cause de sa richesse, qui consiste uniquement dans le pouvoir productif du fonds dont il est propriétaire.

Un fabricant s'enrichit quand les produits de son industrie valent beaucoup plus qu'ils ne lui coûtent, car la vente de ces produits lui procure, sous la forme d'une somme de numéraire, un bénéfice avec lequel il peut, tout en augmentant ses jouissances, augmenter aussi son capital. Cette somme d'argent est donc l'effet, non la cause de l'accroissement de sa richesse. Il est devenu plus riche dès que ses produits ont existé ; en les réalisant, il ne crée pas sa richesse, il en use; il fait un premier pas vers la consommation, vers la jouissance de son bénéfice.

L'opinion impliquée dans ces expressions : l'argent est rare, l'argent abonde, est fort répandue parmi les commerçants et les industriels. — Quand les marchands voient diminuer leurs ventes, quand les fabricants voient diminuer leur crédit personnel, ils se plaignent les uns et les autres de la rareté de l'argent ; dans les circonstances contraires, ils disent que l'argent abonde.

Il y a dans cette opinion un mélange d'erreur et de vérité, sur lequel il importe de jeter la lumière, les phénomènes dont il s'agit n'ayant pas été jusqu'à présent expliqués d'une manière pleinement satisfaisante.

Lorsque le nombre des unités du numéraire disponible augmente ou diminue relativement au besoin de la circulation, c'est comme si la demande générale de produits et de services augmentait ou diminuait, car le numéraire disponible est une demande effective des choses que le numéraire peut acheter, et c'est ainsi que s'opère, en pareil cas, la modification dans les prix des choses échangeables. Le numéraire devenant insuffisant, la demande diminue, les prix s'abaissent ; le numéraire dépassant le besoin, la demande s'accroît, les prix s'élèvent.

Mais ces modifications de la demande peuvent être, elles sont le plus souvent, comme la demande générale elle-même, inégalement réparties entre les diverses sortes de produits et de services, et, par conséquent, l'abaissement ou l'élévation des prix peut se trouver insensible, se traduire même en élévation ou en abaissement, pour certaines catégories de produits et de services. A plus forte raison, quand la quantité de numéraire ne change point, une demande inégale peut, en se retirant de certains emplois et se portant vers d'autres, produire une stagnation temporaire de certaines branches de la production ou du commerce. Lorsque de grandes entreprises industrielles, par exemple des compagnies de chemins de fer, attirent à elles une masse énorme de capitaux, qui leur sont toujours livrés en premier lieu sous forme de numéraire, il se passe quelque temps avant que ce numéraire, versé d'abord dans les caisses de ces compagnies, puis dans celles de leurs principaux fournisseurs, puis entre les mains de certaines catégories de producteurs et de travailleurs, puisse concourir de nouveau à former la demande générale dont s'alimente le commerce de détail des villes. De là, pour ce commerce, une stagnation, une langueur momentanée, qui fait dire que l'argent est rare. Cependant, il est probable que, dans la plupart des cas de ce genre, la quantité totale du numéraire circulant augmente au lieu de diminuer, parce que les appels de fonds des grandes entreprises font toujours rentrer dans la circulation une certaine quantité d'espèces monnayées, que la manie de thésauriser en avait fait sortir.

Quand la consommation générale des produits et des services vient à diminuer par l'effet de circonstances qui compromettent la sécurité publique, ou qui menacent beaucoup d'intérêts privés, il semble que le numéraire doive devenir surabondant, puisque le nombre des transactions dans lesquelles il intervient se trouve diminué. Mais cette diminution est nécessairement accompagnée d'un ralentissement de la circulation, qui agit en sens contraire bien plus puissamment.

Lorsque je renonce à une dépense de 100 francs par mois, je ne retire point cette somme de la circulation ; elle continue d'être disponible et offerte pour tout emploi, indispensable ou lucratif, qui pourra se présenter. La quantité du numéraire circulant demeure la même ; il n'y a de changé que la rapidité de sa circulation. Mais les 100 francs dont je retarde l'emploi auraient passé, dans le cas contraire, entre les mains de vingt ou trente individus et formé ainsi une demande successive, dont le total se serait élevé à 2,000 ou 3,000 francs. Si donc, dans les cas de ce genre, le besoin de la circulation se trouve diminué, la circulation qui doit le satisfaire diminue dans une proportion beaucoup plus forte, et, dès lors, il n'est pas étonnant que le résultat soit une insuffisance très-sensible du numéraire circulant et un abaissement général des prix. Ici encore, toutefois, il n'y a pas raréfaction absolue, il n'y a qu'insuffisance relative du numéraire.

Enfin, il peut arriver que, par suite d'une disette intérieure ou par d'autres causes, une nation ait dû exporter tout à la fois une grande quantité de numéraire métallique, sans que le besoin de la circulation ait diminué. Il en résulte alors, dans son numéraire circulant, une lacune, qui se manifeste par une diminution de la demande générale de produits et de services, par une stagnation plus ou moins sensible du commerce. A la vérité cette lacune tend aussitôt à se combler, soit par le monnayage, soit par les retours en argent que provoque le commerce d'exportation. Mais le monnayage d'une somme très-considérable est une opération qui exige des semaines, quelquefois des mois de travail, et il ne faut pas moins de temps au commerce d'exportation pour créer une somme considérable de dettes exigibles.

Ce dernier cas est le seul dans lequel il y ait raréfaction absolue du numéraire, le seul dont le résultat puisse proprement s'appeler *crise monétaire*, quoiqu'on applique souvent ce nom aux résultats des deux cas précédents.

Je crois inutile d'expliquer ici les cas dans lesquels l'argent

paraît abonder, cette explication n'étant que l'inverse de celle des cas où l'argent paraît rare. Quant aux résultats analogues qui sont produits par le resserrement ou par l'extension du crédit général, il en sera fait mention dans le chapitre suivant.

Au surplus, dans les crises proprement ou improprement qualifiées de monétaires, on ne peut pas dire que la circulation soit devenue difficile et embarrassée. Toute personne qui a du numéraire peut s'en servir avantageusement, et toute personne qui, n'en ayant pas, désire s'en procurer doit, il est vrai, supporter une réduction sur le prix ordinaire de ses produits ou de ses services, mais avec la certitude d'en obtenir une semblable sur le prix de ce qu'elle achètera elle-même. Le numéraire circule donc très-librement, et il suffirait au besoin de la circulation, sans la résistance qu'oppose le commerce à une dépréciation passagère, dont il ignore la vraie cause, ou dont il apprécie mal la portée. Les seules causes qui puissent réellement embarrasser la circulation et la rendre difficile sont la dépréciation provenant d'un système monétaire mal organisé et l'insuffisance des monnaies divisionnaires. Avec un système monétaire bien organisé et une monnaie suffisamment divisée, la circulation n'est point nécessairement influencée par les oscillations légères que subit la valeur monétaire ou la valeur intrinsèque des unités.

D'ailleurs, ces oscillations de l'une ou de l'autre valeur sont si promptement corrigées par des modifications en sens inverse de la quantité du numéraire circulant, qu'elles n'auraient pas le temps d'exercer une grande influence. Les métaux précieux affluant toujours sur les marchés où leur valeur s'élève et désertant les marchés où elle s'abaisse, toute rupture de l'équilibre entre leur valeur monétaire et leur valeur intrinsèque est nécessairement passagère et peu considérable, au moins dans les pays qui ont un système monétaire normal, ou un système irrégulier convenablement organisé.

En résumé, le numéraire est une richesse, mais une richesse

qui n'est propre qu'à un seul usage. En servant à cet usage, c'est-à-dire en circulant, il se substitue, tour à tour, à diverses parties de la masse de produits dont se compose la richesse des individus et de la nation ; mais il accomplit cette fonction quelle que soit sa quantité, parce que sa valeur est toujours réglée par cette quantité. Par conséquent, la quantité absolue du numéraire circulant et disponible ne peut ni être donnée comme mesure de la richesse des individus ou du pays, ni influer d'une manière durable sur le développement économique de la société, ou sur les intérêts d'une catégorie quelconque d'individus.

---

# CHAPITRE IV.

## DU CRÉDIT.

---

### SECTION I.

### Du crédit en général.

Le crédit, envisagé dans la personne du débiteur, c'est la disposition temporaire d'une portion de richesse appartenant à autrui ; envisagé dans la personne du créancier, c'est l'attente d'une prestation future obligatoire. Quoique ces deux sens soient généralement cumulés dans l'usage qu'on fait du mot crédit, on les trouve aussi quelquefois distincts et séparés. Lorsqu'on dit, par exemple, qu'une personne a beaucoup de crédit, c'est le premier sens qu'on a en vue ; on veut dire que cette personne obtient facilement la disposition temporaire des richesses que d'autres personnes possèdent ; mais lorsqu'on dit que le crédit peut servir d'agent de circulation, que le crédit circule, qu'il fait partie de la richesse des individus, on l'entend évidemment dans le second sens. L'attente, qui constitue le crédit dans ce sens, peut, en effet, si elle est fondée sur des garanties suffisantes, acquérir une valeur et s'échanger contre des prestations actuelles.

Dans l'inventaire des biens d'une personne, ses dettes figurent au passif, ses créances à l'actif. Nous appellerons donc crédit passif celui du premier sens, crédit actif celui du second.

Les garanties sur lesquelles se fonde le crédit passif servent aussi de fondement à la valeur du crédit actif. Elles sont

réelles quand elles consistent dans un gage livré ou assuré au créancier, personnelles dans tout autre cas.

La garantie personnelle qu'offre un débiteur est presque toujours un fait complexe, la résultante de plusieurs causes diverses. Toutefois, en analysant cette garantie, on trouve qu'elle se compose de deux principaux éléments, ce qui permet d'en grouper les causes sous deux chefs ; savoir : celles qui rendent probable que le débiteur pourra payer, et celles qui rendent probable qu'il le voudra, ou que, s'il ne le veut pas, il pourra y être contraint.

La réunion de ces deux éléments est nécessaire, car le pouvoir seul du débiteur, ou sa volonté seule, libre ou contrainte, ne suffirait pas pour rendre le payement probable.

Il serait inutile d'entrer ici dans le détail des causes particulières et personnelles qui peuvent influer sur le crédit de chaque débiteur ; c'est une question de pratique journalière, que l'économie politique ne peut pas éclairer. Mais il appartient sans contredit à cette science de constater les causes générales, qui, agissant sur l'ensemble des transactions, tendent à augmenter ou à diminuer, chez un peuple entier, la somme des probabilités dont le crédit est en quelque sorte l'expression.

Il faut ranger sous le premier chef les causes qui influent sur la garantie générale de la propriété, par conséquent sur le degré de sécurité qu'inspire cette garantie. Dans un pays où le droit de propriété, c'est-à-dire l'ensemble des droits acquis dont se compose la fortune de chaque débiteur est mal garanti contre les actes éventuels de spoliation ou de destruction, contre ceux du moins que la loi pourrait efficacement prévenir, aucune solvabilité n'est constante et le pouvoir qu'aura un débiteur de s'acquitter devient douteux pour les époques même les plus rapprochées.

L'insécurité est permanente et produit des effets permanents, lorsqu'elle provient de lois incomplètes ou vicieuses, comme c'est le cas chez les peuples barbares ; elle n'est que temporaire,

lorsqu'elle provient de perturbations accidentelles, comme on le voit souvent chez les nations les plus civilisées.

Au second chef se rapporte tout ce qui, dans les mœurs ou dans les lois, peut influer sur le degré de respect qu'inspirent les engagements à ceux qui les ont contractés et sur la possibilité d'une contrainte à exercer par le créancier contre son débiteur, quand celui-ci refuse de payer.

En résumé, le pouvoir que procure le crédit passif et la valeur que peut acquérir le crédit actif, reposant sur une opinion, doivent être affectés par tout ce qui tend à corroborer cette opinion ou à l'affaiblir.

Le crédit, n'étant que le pouvoir de disposer de la richesse d'autrui, implique l'existence de cette richesse, car on ne dispose que de ce qui existe. Il n'ajoute donc rien à la masse déjà existante de la richesse et ne peut jamais tenir lieu de la richesse elle-même.

Mais, si le crédit ne crée ni ne remplace la richesse, il fournit un moyen puissant de diminuer le nombre des transactions qui exigent l'intervention du numéraire et de réduire la dépense de richesse que nécessite cette intervention.

Toute vente de produits ou de services peut en effet avoir lieu à crédit ou au comptant; or, dans le second cas, elle exige la présence d'une quantité de numéraire qu'elle n'exige pas dans le premier. A mesure donc que les ventes à crédit remplacent les ventes au comptant, la valeur totale de celles-ci va diminuant, et avec elles la quantité de numéraire qu'absorbe la circulation, ou en d'autres termes le besoin de la circulation.

Si la valeur totale des ventes qui s'accomplissent pendant une certaine période s'élève à un milliard, et qu'il puisse s'en accomplir à crédit pour cinq cents millions, le besoin de la circulation se trouvera réduit de moitié, et la quantité de numéraire qui répondait à cette moitié pourra être employée comme richesse effective consommable.

Toutefois, le crédit simple ne suffit pas pour réaliser cette économie. Si les ventes à crédit, dont le prix doit être payé

plus tard en numéraire, économisent une somme à l'époque où elles sont conclues, elles exigent en revanche, à l'époque fixée pour le payement, une somme égale, à laquelle ne correspondra aucune transmission de produits ou de services. Il est donc évident que chaque période déterminée de la circulation doit comprendre une valeur totale de payements à faire pour des ventes antérieures, qui sera équivalente à la valeur totale des ventes à crédit effectuées dans cette période et payables après son expiration.

Les seuls crédits qui réalisent une économie de numéraire sont les crédits compensables, c'est-à-dire réciproques. Lorsque deux personnes se fournissent réciproquement des marchandises à crédit et s'ouvrent un compte l'une à l'autre, les échanges, tant que le compte demeure ouvert, s'accomplissent entre elles sans numéraire, et lorsqu'elles jugent à propos d'arrêter leur compte, il n'y a de payement réel à opérer que pour le solde final, tout le reste se trouvant payé par compensation. Chez les nations les plus avancées en civilisation, la somme de ces crédits compensables est immense et ils y revêtent beaucoup de formes diverses, comme on le verra dans la section suivante.

La réciprocité, et la compensation qui en résulte, peuvent aussi avoir lieu entre plus de deux personnes, pourvu que les crédits actifs réciproques revêtent alors une forme qui en rende la transmission possible. Si Titius doit à Gaïus mille francs, que Gaïus doive à Lucius une pareille somme, et que Lucius, à son tour, la doive à Titius, celui-ci, en transférant son crédit sur Lucius à Gaïus, qui l'échangera contre le crédit actif de Lucius, éteindra les trois dettes à la fois, sans l'intervention d'aucun payement réel.

C'est ainsi que la somme totale des choses échangées, dont la circulation exige l'intervention du numéraire, se trouvo diminuée de toute la somme des crédits compensables. La compensation s'opère par l'échange des crédits réciproques, et cet échange peut toujours se faire, parce que les crédits actifs

ont une circulation tout à fait indépendante de celle des portions de richesse qu'ils représentent, parce qu'ils peuvent s'échanger entre eux, alors que ces portions de richesse représentées ont déjà changé plusieurs fois de mains et cessé depuis longtemps d'être disponibles pour les débiteurs échangistes.

D'ailleurs, les crédits actifs, ayant une valeur d'échange, étant par conséquent des choses échangeables, peuvent, sous certaines conditions, remplir les fonctions de numéraire et remplacer, comme agents de la circulation, une partie du numéraire que réclament les besoins de cette circulation.

Pour que les crédits actifs soient aptes à de telles fonctions, il faut que la valeur en soit autant que possible constante, notoire, solidement garantie, et en outre, qu'ils soient constatés sous des formes qui en rendent la circulation facile. Une fois ces conditions remplies, il n'y a pas de limites assignables à l'extension que peut prendre ce moyen de circulation.

Cet examen général du crédit nous conduit donc à y reconnaître avant tout un puissant moyen de circulation. C'est ce qui ressortira encore mieux de l'examen détaillé que je ferai des effets du crédit, après avoir décrit les principales formes sous lesquelles il peut se réaliser.

## SECTION II.

### Des diverses formes du crédit.

Un crédit actif est réalisé, lorsqu'il est constaté par un écrit ou un signe quelconque. Une simple mention sur les registres de comptabilité du débiteur, d'une tierce personne, ou même du créancier suffit pour l'espèce de circulation par laquelle s'éteignent les crédits réciproques, car alors l'échange s'opère au moyen d'une balance de compte, c'est-à-dire d'une autre mention inscrite sur le même registre.

D'autres formes sont nécessaires pour que le crédit puisse

entrer dans la circulation générale. Il faut alors qu'il se trouve incorporé dans un titre portatif, émanant soit du créancier, soit du débiteur, et dont la possession se transmette aisément de main en main.

Le titre émanant du créancier est un mandat, un ordre, adressé par lui au débiteur, de payer une somme déterminée à une certaine personne expressément désignée, ou à toute personne qui sera en possession du mandat. Les titres de cette espèce sont mis en circulation par les créanciers.

Le titre émanant du débiteur est une promesse par lui faite de payer une somme déterminée, soit à la personne expressément désignée dans le titre, soit à toute personne qui en aura la possession. C'est par les débiteurs eux-mêmes que de tels titres sont mis en circulation.

Pour les titres qui ne sont pas au porteur, chaque transmission doit être régulièrement constatée. Ce but est rempli par l'endossement à l'égard de la lettre de change, qui émane du créancier, et du billet à ordre, qui émane du débiteur. Si cette formalité entrave et ralentit un peu la circulation de ces titres, elle contribue, d'un autre côté, à la rendre plus facile et plus générale, en fournissant le moyen de corroborer le crédit du débiteur par la garantie solidaire de tous les endosseurs.

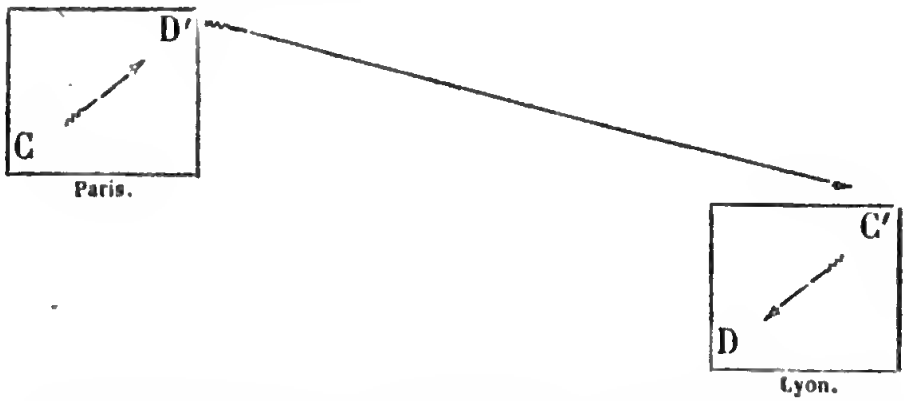
Les titres au porteur, pouvant se transmettre de main en main sans aucune formalité, circulent sans contredit plus rapidement; mais, pour que la circulation en devienne facile et générale, il est nécessaire que le crédit du débiteur soit d'une solidité et d'une notoriété exceptionnelles.

La description complète et l'examen détaillé des formes diverses que peuvent assumer les crédits actifs appartenant à l'art du commerce, non à la science économique, je me bornerai ici à quelques développements au sujet de la lettre de change et du billet au porteur, qui jouent dans la circulation un rôle particulièrement digne d'attention.

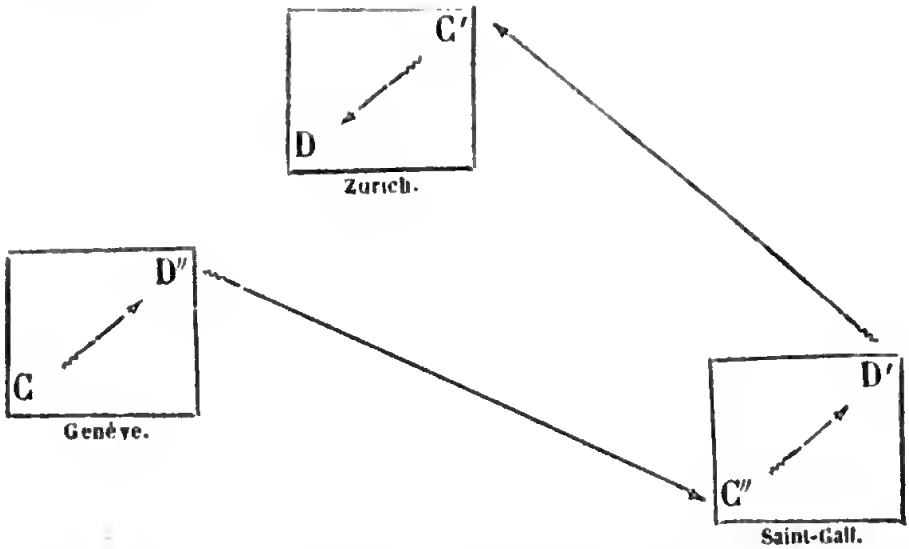
Originairement la lettre de change a été un moyen de li-

quider, sans transport de numéraire, les crédits résultant de ventes ou d'autres affaires traitées à distance, et tel est encore aujourd'hui son office principal, ou du moins son office le plus apparent.

C, de Paris, a vendu à D, de Lyon, pour mille francs de quincaillerie. C′, de Lyon, a vendu à D′, de Paris, pour mille francs de soieries. C tire sur D une lettre de change de mille francs, qu'il négocie, c'est-à-dire qu'il vend à D′, et que celui-ci en-




voie en payement à C′, qui la présente à D pour en recevoir le montant.




C, de Genève, a vendu à D, de Zurich, pour mille francs d'horlogerie; C′, de Zurich, a vendu à D′, de Saint-Gall, pour

mille francs de soieries; C″, de Saint-Gall, a vendu à D″, de Genève, pour mille francs de broderies. C tire sur D une lettre de change de mille francs, qu'il négocie à D″, lequel s'en sert pour payer C″, et celui-ci la négocie à D′, qui s'en sert à son tour pour payer C′, lequel la présente à D pour en recevoir le payement.

Tel est, en abstraction, le mécanisme de la circulation opérée par les lettres de change. Pour se faire une idée complète de la réalité, il suffit de multiplier par la pensée le nombre des places et celui des débiteurs et des créanciers de chaque place, puis de supposer que les lettres de change, comme il arrive le plus souvent, sont données, une ou plusieurs fois dans le cours de leur circulation, en payement de dettes contractées, ou en échange de marchandises. On se représentera facilement alors comment des sommes considérables de crédits peuvent devenir compensables au moyen de cette circulation entre les diverses places d'un même pays, et comment une masse d'échanges peuvent s'accomplir ainsi sans l'intervention du numéraire. Si, par exemple, dans la première hypothèse ci-dessus, la lettre de change sur D est livrée par C en payement d'une somme égale qu'il doit à D', les trois dettes de D à C, de C à D' et de D' à C' se trouveront acquittées par le payement de cette lettre de change, et une circulation, qui, sans cela, eût exigé 3000 francs de numéraire, s'accomplira au moyen de 1000 francs. Mais la circulation des lettres de change présente encore un autre aspect, qui n'est pas moins digne d'attention.

J'ai supposé qu'une lettre de change tirée pour mille francs de fournitures avait réellement cette valeur jusqu'au moment où elle est présentée. Il n'en est pas toujours ainsi.

En faisant même abstraction de la dépréciation qui peut résulter soit d'un défaut de solidité des signatures, soit de l'éloignement de l'échéance, c'est-à-dire en supposant le payement assuré et le retard trop minime pour donner lieu à un escompte, la valeur d'une lettre de change peut se trouver affectée par les causes générales qui déterminent toutes les valeurs.

Les lettres de change tirées d'une certaine place y répondent à un besoin, par conséquent à une demande, qui peut dépasser la somme totale des traites disponibles, ou lui être inférieure.

Ainsi, les lettres de change qui peuvent être tirées de Zurich sur des places étrangères répondent au besoin de tous ceux qui, ayant acheté des marchandises à l'étranger, ont des remises à faire sur ces diverses places. Or, il peut arriver que la somme totale ainsi offerte en lettres de change sur une de ces places, par exemple sur Paris, sur Hambourg, sur Vienne, soit inférieure ou supérieure à la somme totale demandée. Si l'offre ne suffit pas à la demande, la concurrence entre les demandeurs fait élever la valeur de la chose demandée, jusqu'à ce que la demande soit tombée au niveau de l'offre. Si l'offre, au contraire, dépasse la demande, la concurrence entre les offrants fait baisser la valeur, jusqu'à ce que l'offre et la demande soient de niveau. Dans le premier cas, la valeur d'une lettre de change de 1,000 francs s'élève au-dessus de cette somme; dans le second, elle s'abaisse au-dessous. Cette différence est ce qu'on nomme le change, et l'on dit que le change est contre Zurich, ou défavorable à Zurich, dans le premier cas, parce qu'une somme de 1,000 francs y vaut moins que 1,000 francs à recevoir dans une autre place; pour Zurich, ou favorable à Zurich, dans le second, parce que 1,000 francs y valent plus que pareille somme à recevoir dans une autre place.

Il y a cependant une limite aux variations du change. La personne qui doit faire une remise dans une place quelconque peut toujours la faire en métaux précieux, ou en traites sur une autre place, pourvu qu'elle se charge des frais occasionnés par le transport du métal ou par le circuit. Elle ne consentira donc pas à perdre, par le change, plus que la valeur des frais dont il s'agit, c'est-à-dire à payer l'effet dont elle a besoin plus que sa valeur nominale augmentée de ces frais. De même, la personne qui a une traite à faire sur une place

quelconque peut toujours s'en faire envoyer la valeur en métaux, ou en traites sur une autre place, pourvu qu'elle paye les frais du transport ou du circuit; en conséquence elle ne voudra point perdre, en négociant sa traite, plus que la valeur des frais en question.

D, de Zurich, qui doit payer 1,000 francs à C, de Paris, peut les envoyer en monnaie, le système monétaire étant le même dans les deux places. Il est donc certain que, si les frais de cet envoi ne dépassent pas 1 pour 100, D n'offrira pas plus de 1,000 et 10 francs pour la lettre de change dont il a besoin. Il peut se faire aussi que, grâce à l'état du change entre Zurich et Genève et entre Genève et Paris, D puisse s'acquitter, avec 1 pour 100 de frais, au moyen d'une traite sur Genève que C négociera à Paris. Dans ce cas encore, D ne donnera pas plus de 1,000 et 10 francs pour une traite directe sur Paris. Le change contre Zurich n'excédera donc pas 1 pour 100, car il ne peut atteindre cette limite sans qu'il en résulte aussitôt une diminution de demande, qui le maintiendra à ce niveau.

Si c'est à Hambourg que D doit faire sa remise, le système monétaire de cette place n'étant pas le même que celui de Zurich, l'or et l'argent n'y pourront être envoyés que comme marchandises, mais comme marchandises d'une valeur partout notoire et constatée. Ou bien l'état du change entre Zurich, Hambourg et d'autres places, telles que Francfort, Amsterdam, Dantzick, fournira la possibilité d'une négociation indirecte, moins coûteuse encore que l'envoi des métaux précieux.

Si nous supposons le change favorable à Zurich, des raisonnements tout pareils nous conduiront à reconnaître que C, de Zurich, ayant 1,000 francs à recevoir de Paris ou d'Hambourg, n'aura recours à une traite directe sur ces places, que s'il peut la négocier sans y perdre plus que ne lui coûteraient les autres moyens par lesquels il peut arriver au même résultat. Si ces frais s'élèvent à 10 francs pour Paris, à 15 francs

pour Hambourg, C ne donnera pas sa traite sur Paris pour moins de 990 francs, sa traite sur Hambourg pour moins de 985 francs ; le change ne s'élèvera pas, contre Paris, au dessus de 1 pour 100, contre Hambourg, au-dessus de 1 et 1/2 pour 100.

Cela étant bien compris, on en voit découler deux vérités importantes : la première, c'est que l'état du change est un indice de l'état des relations commerciales, c'est-à-dire du rapport des importations aux exportations ; la seconde, c'est que cet état même du change réagit sur ce rapport et tend à rétablir un équilibre général dans chaque pays.

Si le change, à Zurich, est favorable en moyenne aux places de la France, en d'autres termes, si les traites sur ces places valent plus à Zurich que les sommes qu'elles portent, c'est parce que la somme totale de ces traites offertes ne suffit pas aux besoins de ceux qui ont des remises à faire en France. Or, cela provient évidemment de ce que Zurich a reçu en marchandises françaises plus de valeur que la France n'en a reçu en marchandises de Zurich, c'est-à-dire que Zurich a plus importé de la France qu'elle n'a exporté en France.

Faisant abstraction pour le moment des autres relations commerciales de Zurich, nous dirons que la balance du commerce y est en faveur des importations. Dans le langage ordinaire, on dirait que cette balance est défavorable à Zurich. Cette locution implique une erreur, qui sera réfutée en son lieu ; il n'y a de défavorable à Zurich que le cours du change, et cela signifie simplement que les traites sur la France y coûtent plus qu'elles ne valent. Mais, de cette plus-value, il résulte un encouragement donné aux exportations de Zurich en France ; car les exportateurs négocieront leurs traites à un taux qui augmentera leurs profits ordinaires.

Si, dans de telles circonstances, C, de Zurich, envoie en France pour 1,000 francs de marchandises, et que le cours du change soit, par exemple, de 1 pour 100 contre Zurich, C négociera sa traite de 1,000 francs pour 1,000 et 10 francs, ce

qui lui permettra ou d'ajouter 10 francs à son profit ordinaire, ou de vaincre les concurrences qui l'avaient écarté auparavant des marchés français.

Si nous supposons que ce taux du change soit un maximum et qu'à un tel cours une grande partie des importateurs de marchandises françaises s'acquittent par des envois de numéraires, ces envois, en produisant une diminution momentanée de la quantité de numéraire circulant sur le marché de Zurich, élèveront la valeur de la quantité restante, abaisseront par cela même le prix des marchandises de Zurich et en rendront ainsi l'exportation avantageuse. Le résultat sera donc le même, quel que soit l'effet immédiat du change défavorable sur la place de Zurich.

En raisonnant de même, dans l'hypothèse d'un change favorable, nous arriverions à des résultats inverses. Le change favorable, qui proviendrait de ce que Zurich aurait plus exporté en France qu'elle n'aurait importé de ce pays, rendrait avantageuses les opérations des importateurs, qui achèteraient, pour s'acquitter envers les marchands français, des traites tombées au-dessous de leur valeur nominale, ou qui vendraient leurs marchandises importées à des prix qu'une augmentation momentanée de la quantité du numéraire circulant aurait surélevés.

Dans l'une comme dans l'autre de ces hypothèses, des résultats inverses devraient se produire sur les places françaises, où la position se trouverait inverse. Quand le change avec Zurich rendrait avantageuses ou désavantageuses les exportations de Zurich en France, il rendrait en même temps désavantageuses ou avantageuses les exportations de France à Zurich ; de sorte que le rétablissement de l'équilibre serait doublement favorisé.

Nous verrons, dans un des chapitres suivants de cet ouvrage, que cette tendance à l'équilibre, c'est-à-dire à une balance permanente des importations par les exportations, est une loi générale, qui s'applique à l'ensemble des relations

commerciales de chaque pays. Mon but était seulement ici de montrer le rôle important que jouent les lettres de change dans ce mécanisme de la circulation internationale, c'est-à-dire d'expliquer comment le cours du change est à la fois un symptôme, par lequel se révèlent les ruptures temporaires de la balance du commerce, et une des causes qui contribuent à rétablir cette balance.

Le rôle que jouent les billets au porteur n'est pas moins considérable, quoiqu'il soit renfermé dans les limites de la circulation intérieure de chaque pays.

Le billet au porteur est une promesse, émanant du débiteur et indiquant la somme à payer, mais non la personne à qui le payement sera fait, cette personne étant désignée par le seul fait de la possession du billet. Ainsi se trouvent écartées la formalité de l'endossement, qui ralentit la circulation du billet à ordre, et celle de la subrogation ou de la délégation, qui ralentit bien plus encore la circulation des simples reconnaissances sous seing privé. Le payement à échéance fixe opposerait une dernière entrave, qu'on écarte en rendant le billet payable à vue, par conséquent sans déduction d'aucun escompte.

D'un autre côté, le crédit du débiteur n'étant corroboré, à l'égard d'un tel titre, par aucune garantie subsidiaire, doit être exceptionnellement solide et notoire, pour que les billets au porteur soient acceptés généralement comme des valeurs certaines et constantes.

Si nous supposons que les billets au porteur émanent d'une maison de commerce bien connue et placée très-haut dans la confiance publique, ou mieux encore, d'une association de capitalistes, présentant pour garantie la possession publiquement constatée d'un capital très-considérable, il est certain que la circulation de ces billets pourra s'étendre indéfiniment, aussi longtemps du moins que le payement à bureau ouvert continuera d'être effectué régulièrement par le débiteur. La confiance produite par cette régularité perma-

nente du remboursement finira même par rendre la valeur des billets indépendante de la promesse qu'ils énoncent, en ce sens, que la valeur totale qui pourra être mise en circulation ne sera plus limitée ni par l'étendue du capital servant de garantie, ni par le chiffre de la somme tenue en réserve pour effectuer les remboursements.

Chacun ayant la certitude de pouvoir, quand il le voudra, échanger les billets dont il sera porteur contre des valeurs égales de monnaie métallique, acceptera ceux qui lui seront offerts et les gardera pour les employer à son tour, sans éprouver le besoin de les réaliser. Si la moindre défiance venait à se manifester, elle serait aussitôt dissipée par la réalisation immédiate des remboursements même dont elle provoquerait la demande.

On voit qu'une circulation ainsi organisée répond exactement à la définition que j'ai donnée des systèmes monétaires irréguliers. Dans de telles conditions, en effet, les billets au porteur deviennent un agent de circulation et remplissent à tous égards la fonction d'un numéraire circulant ; ils peuvent même se substituer entièrement à celui-ci dans la grande circulation et l'en exclure complétement ; ils peuvent, par conséquent, ainsi que je l'ai expliqué plus haut en parlant des systèmes monétaires irréguliers, procurer à un pays une économie notable, en y rendant disponible une portion de richesse employée auparavant comme instrument de circulation.

Ce que j'ai dit de la réserve métallique destinée, dans les systèmes monétaires irréguliers, à pourvoir aux demandes éventuelles de remboursement, s'applique également ici, et rien n'empêcherait notamment de baser, ainsi que le propose l'économiste anglais Ricardo, une circulation de billets au porteur sur une réserve de métaux non monnayés, en prenant pour unité monétaire une quantité d'or ou d'argent d'un poids et d'un titre déterminés, et en opérant le remboursement sous cette forme, c'est-à-dire en barres ou en lingots dont le poids répondrait à la valeur demandée.

## SECTION III.

### Effets généraux du crédit.

Les effets généraux du crédit ont été fréquemment exagérés, et il n'y a guère de sujets, en économie politique, sur lesquels l'imagination se soit autant exercée que sur celui-ci. Les chimères qu'elle y a enfantées provenaient tantôt de théoriciens, qui se faisaient illusion à eux-mêmes, faute d'avoir suffisamment analysé les données apparentes de l'expérience, tantôt de praticiens, qui spéculaient sur les illusions du public. On a représenté le crédit passif comme un moyen d'accroître indéfiniment le capital disponible de la société, par conséquent la production et l'accumulation de la richesse ; on a représenté le crédit actif comme un moyen aussi d'accroître la production de la richesse, en multipliant indéfiniment la quantité et la valeur totales des agents de circulation. Beaucoup d'écrivains, sans énoncer explicitement de telles erreurs, ont employé, en décrivant les effets du crédit, un langage vague et déclamatoire, qui révèle et implique chez eux une notion peu distincte de ces effets, la présence d'idées plus ou moins chimériques, dont ils ne se sont pas suffisamment rendu compte.

Le crédit est un puissant moyen de favoriser la circulation de la richesse, en rendant à la fois cette circulation plus active, plus rapide et plus économique. Il est cela, et il n'est pas autre chose. Ses effets, dans la limite du vrai, sont encore assez grands pour qu'on puisse les qualifier de merveilles, quand on compare l'état de choses qui en résulte avec celui qui résulterait d'une absence totale de crédit, avec celui même qu'on observe dans les pays où le développement du crédit a fait le moins de progrès; mais si les prétendues merveilles du crédit doivent être des résultats inexplicables, indéfinis, se refusant à l'analyse, dépassant les limites de ce que

la raison peut concevoir et démontrer, de telles merveilles n'existent pas, et il est aussi peu rationnel de les admettre en théorie, qu'il est dangereux de les espérer en pratique.

Le crédit passif favorise la circulation du capital nécessaire à toutes les industries, en le rendant disponible pour ceux à qui la distribution normale de la richesse n'a pas encore assuré le droit de disposer soit d'une portion quelconque de ce capital, soit d'une portion qui réponde au besoin qu'ils en ont, à l'usage qu'ils ont la volonté et le pouvoir d'en faire.

La mise en œuvre d'un capital exige le déploiement de certaines aptitudes intellectuelles et morales, en partie naturelles, en partie acquises, dont la réunion n'est pas commune et ne se rencontre pas plus souvent, doit même se rencontrer moins souvent chez les hommes qui sont devenus, ar héritage ou par leurs propres épargnes, maîtres d'un capital, que chez ceux qui n'ont pas eu de tels moyens de s'enrichir. Il faut donc que le droit de disposer du capital se transmette, c'est-à-dire circule des premiers aux seconds, pour que le capital puisse toujours être exploité par ceux qui sont le plus aptes à ce genre de travail et qui l'exécuteront avec le plus d'avantage pour la société. Or, c'est par le crédit que s'accomplit cette importante circulation et que devient possible cette application éminemment avantageuse de la répartition des travaux. C'est par le crédit encore que la masse du capital disponible se distribue entre les entreprises de production et de circulation, suivant les proportions qu'exige l'intérêt général de la société, les industries diverses attirant a elles les capitaux avec d'autant plus de force qu'elles peuvent en appliquer davantage, et se les répartissant ainsi dans la mesure des quantités que chacune d'elles doit mettre en œuvre pour répondre aux besoins des consommateurs.

Cette même circulation du capital par le moyen du crédit a aussi pour effet d'assurer la continuité, par conséquent de contribuer à l'efficacité générale des travaux économiques de toute espèce. C'est grâce au crédit, en effet, que l'entre-

preneur d'industrie, qui a consommé son capital circulant dans une série d'opérations, peut commencer immédiatement une nouvelle série semblable, sans attendre que les produits de la première soient réalisés.

Titius a consommé en trois mois un capital de 3,000 francs, dans une série d'opérations qui ont eu pour résultat une certaine quantité de produits. Pour continuer ses opérations, il a besoin d'un nouveau capital de 3,000 francs. Sera-t-il obligé, pour cela, d'attendre que ses produits aient pu être vendus, c'est-à-dire échangés contre les divers éléments du capital qui lui est nécessaire? Alors son travail sera forcément interrompu; il y aura chômage, lacune dans l'activité industrielle de la société, qui, se trouvant ainsi ralentie, sera par cela même d'une moindre efficacité totale que si elle avait pu être continue. Titius a-t-il en réserve un second capital disponible de 3,000 francs, qu'il pourra mettre en œuvre aussitôt que le premier se trouvera consommé? Alors il aura besoin, pour l'exercice de son industrie, d'un capital non de 3,000 francs, mais de 6,000 francs, dont les deux moitiés demeureront alternativement inactives entre ses mains, de sorte que la société, pour obtenir une certaine quantité de produits, c'est-à-dire une certaine somme de satisfactions, devra employer une somme d'efforts deux fois aussi considérable, que si la production avait pu être continue sans le secours de la réserve supposée.

Grâce au crédit, aucun chômage de travail ni de capital n'est plus nécessaire, car Titius pourra toujours disposer du capital circulant qui lui est nécessaire, dès le moment où il en aura besoin. En d'autres termes, le capital de 3,000 francs dont il dispose deviendra continuellement disponible pour lui, quelle que soit la forme dont ce capital se trouve momentanément revêtu par le travail de la production.

En même temps que le crédit passif, par la circulation qu'il opère, favorise grandement le travail économique de la société, soit en le répartissant selon les aptitudes des travailleurs,

soit en le rendant continu, le crédit actif rend de plus en plus économique la circulation générale de la richesse, en fournissant le moyen d'accomplir cette circulation, en partie, sans l'intervention d'aucun numéraire, en partie, avec un numéraire d'une valeur intrinsèque à peu près nulle.

Cette économie que procure le crédit actif n'est, il est vrai, ni périodique, ni sans limites. Une fois accomplie, elle ne se renouvelle pas. Elle peut s'accroître seulement par des économies additionnelles, à mesure que s'accroît le besoin de la circulation ; mais elle est nécessairement limitée, car, quelle que puisse être, en définitive, la somme des crédits, un pays riche et industrieux aura toujours besoin d'une quantité considérable de numéraire circulant, et le système monétaire irrégulier le plus habilement organisé ne le dispensera pas de subir la charge inhérente à tout système de ce genre, c'est-à-dire de tenir en réserve, pour les remboursements éventuels, une quantité notable de métaux précieux monnayés, ou non monnayés.

Cependant, comme l'économie dont il s'agit a nécessairement pour conséquence un accroissement des autres espèces de richesse, soit que le numéraire métallique devenu superflu s'échange contre des produits étrangers, ou se transforme en produits consommables, soit que le travail que la société aurait dû faire pour se procurer le numéraire dont elle n'aura pas besoin puisse être employé à d'autres usages, il est évident que le résultat définitif doit être, au moins en grande partie, un accroissement de la masse des capitaux disponibles. Or, l'avantage que procure un tel accroissement est à la fois perpétuel et progressif. Il est perpétuel, parce que chaque addition faite au capital disponible fournit annuellement et à perpétuité une quantité additionnelle de richesse produite ; il est progressif, parce que plus le capital est abondant, plus il devient efficace dans les applications diverses qu'on en peut faire, plus il tend par conséquent à se multiplier et à s'accumuler.

Si un pays, qui dépensait quatre milliards de francs pour sa circulation, en économise deux par le moyen du crédit, cette économie, une fois faite, ne se renouvelle pas, sans doute, mais les deux milliards économisés fourniront chaque année, comme capital, une quantité additionnelle de richesse consommable, et de plus, ils pourront s'accroître indéfiniment d'année en année par l'épargne.

Tels sont les vrais effets généraux du crédit, les seuls effets permanents qu'il puisse avoir sur le développement économique de la société, sur le progrès général de la richesse. On a vu, dans les sections précédentes, sous quelles conditions le crédit devient capable de produire de tels effets. Mais le crédit produit, dans certaines circonstances, des effets temporaires, dont il me reste à rendre raison, et qui ont beaucoup d'analogie avec ceux dont j'ai parlé dans la dernière section du précédent chapitre.

Le crédit procure, comme la monnaie, le pouvoir de disposer de la richesse existante, et il forme, comme la monnaie, une demande permanente de produits et de services ; mais, tandis que la quantité disponible de la monnaie que possède une nation est toujours limitée, et que la demande formulée par cette monnaie ne peut s'accroître beaucoup à l'égard de certaines choses sans diminuer à l'égard d'autres choses, le crédit n'a pas de limites assignables, et la demande qu'il forme peut s'accroître indéfiniment à l'égard de plusieurs sortes de produits ou de services, à l'égard même de toutes les choses échangeables à la fois.

Cependant, afin que la richesse représentée par le crédit devienne réellement disponible pour les emprunteurs, il faut qu'elle existe déjà dans la société et qu'elle y soit offerte par ceux qui en disposent. Or, la quantité de richesse qui se trouve ainsi disponible et offerte à une certaine époque est nécessairement une quantité limitée, tandis que le crédit est susceptible d'une extension illimitée. Il peut donc arriver que la quantité de richesse représentée par le crédit soit très-

supérieure à la quantité de richesse que le crédit peut rendre réellement disponible pour les débiteurs ; en d'autres termes, que la limite assignée à l'offre de la richesse disponible soit dépassée de beaucoup par l'extension que reçoit le crédit.

En pareil cas, il est évident que la somme des crédits alloués ne représente que la quantité de richesse réellement disponible et offerte. Si la somme totale des crédits est de 100 millions, et que la richesse disponible offerte à crédit ne soit que de 80 millions, la somme des crédits n'aura réellement que cette dernière valeur ; les crédits passifs ne vaudront réellement que 80 millions, tandis que les crédits actifs en vaudront 100 ; à chaque crédit passif de 4 correspondra un crédit actif de 5. Alors, les débiteurs perdant 20 pour 100 à l'échéance de leurs dettes et plusieurs d'entre eux se trouvant hors d'état de se libérer, la perte retombera sur leurs créanciers ; les époques d'échéance amèneront une série plus ou moins prolongée d'embarras et de ruine pour les prêteurs et pour les emprunteurs ; il y aura ce qu'on appelle une crise commerciale, ou financière.

De telles crises prennent ordinairement naissance à des époques où le capital est abondant, où par conséquent on en obtient la disposition à des conditions peu onéreuses. L'esprit de spéculation se développe alors ; il se propage parmi les hommes d'affaires, et la spéculation se porte tantôt sur des marchandises dont les prix sont présumés, à tort ou à raison, devoir éprouver plus tard une hausse considérable, tantôt sur des entreprises industrielles dont le rendement futur est supposé offrir de grandes chances de bénéfices. Dans l'un et dans l'autre cas, la concurrence des spéculateurs produit un effet immédiat, qui semble justifier leurs prévisions, et qui, en procurant à quelques-uns d'entre eux un commencement de réalisation, devient un appât dangereux pour beaucoup d'autres. Les marchandises ou les actions deviennent plus chères à mesure qu'elles sont plus demandées, et en même temps elles sont recherchées plus ardem-

ment par la spéculation à mesure qu'elles deviennent plus chères.

Cependant, il arrive un moment où la spéculation s'arrête, soit parce que la plupart des spéculateurs ont épuisé leur crédit, soit parce que les prix se sont élevés à un taux qui rend problématiques les bénéfices espérés. Si alors la demande générale des marchandises en question, ou le rendement des entreprises, ne répond pas à l'attente des spéculateurs; si l'approvisionnement dont l'insuffisance présumée avait promis de gros bénéfices se trouve pleinement suffire aux besoins des consommateurs, ou si les entreprises ne rapportent point les dividendes sur lesquels on avait compté ; en d'autres termes, si la somme totale des crédits alloués dépasse la quantité de richesse effective dont ils permettent de disposer, il en résulte nécessairement qu'un certain nombre de spéculateurs se trouvent dans l'impossibilité de satisfaire à leurs engagements et se voient dans la nécessité de vendre à perte les marchandises ou les actions qu'ils avaient acquises. Mais ces ventes deviennent le signal d'une dépréciation rapide, plus rapide ordinairement que ne l'a été la hausse antérieure, et qui aggrave de jour en jour la position des spéculateurs, puis par contre-coup celle de leurs créanciers.

Parvenue à ce point, la crise ne manque jamais de se compliquer par le resserrement général du crédit, parce qu'il suffit de quelques pertes notoires éprouvées par un certain nombre de prêteurs pour ébranler la confiance de tous les autres et pour donner l'alarme à tous les capitalistes. Or, le resserrement du crédit a pour effet de diminuer la masse des transactions qui s'accomplissent sans l'intervention du numéraire métallique, par conséquent d'accroître tout à coup le besoin de ce numéraire dans la circulation générale. Il se produit ainsi une crise soi-disant monétaire, qui étend à toutes les classes de producteurs et de marchands les effets de la crise commerciale, et si cette double crise est violente, elle peut, par une série de contre-coups facile à concevoir, propa-

ger la ruine et le malaise chez toutes les classes de la population.

Il arrive souvent que le crédit se resserre, sans crise commerciale préalable, par le seul effet d'événements qui ont diminué la sécurité générale; mais, quelles que soient les causes qui amènent un tel résultat, ce qui devient rare, en pareil cas, c'est évidemment le crédit, non l'argent. Si la quantité d'argent qui circule se trouve insuffisante, c'est que le crédit, en se resserrant, a augmenté le besoin de la circulation monétaire. Les négociants et les industriels, qui voient se ralentir la demande générale des produits et des services, se plaignent que l'argent est rare; mais le seul resserrement du crédit suffirait pour produire cet effet, car le crédit constitue, aussi bien que l'argent, une demande effective de produits et de services.

Une nation est d'autant plus sujette aux crises de toute espèce, que son développement économique est plus avancé. Quand le crédit est peu étendu, il se resserre sans grand effet. Quand l'habitude de thésauriser est assez générale pour soustraire à la circulation des quantités notables d'espèces monnayées, ces réserves, étant rendues à la circulation lorsque les prix s'abaissent, et en étant retirées lorsqu'ils s'élèvent, deviennent un régulateur de la quantité du numéraire circulant. Il y a des accidents morbides qui n'atteignent que les corps adultes, parvenus à un certain degré de vigueur et de maturité.

---

## CHAPITRE V.

### DU TRANSPORT DE LA RICHESSE.

J'ai défini et caractérisé plus haut les deux actes dont se compose la circulation, savoir : le transport et l'échange ; puis j'ai montré le rôle que joue l'échange, sous les diverses formes dont il est susceptible, dans le développement général de la richesse. Il s'agit maintenant d'étudier le transport à ce même point de vue, c'est-à-dire de rechercher quelle influence il exerce ou peut exercer sur les résultats généraux de la production et de la circulation, en un mot sur le développement économique de la société. Cette recherche fera l'objet de trois sections, les effets du transport pouvant se grouper sous trois chefs.

### SECTION I.

#### Influence du transport sur les valeurs.

Le transport de la richesse constitue un travail économique, un service ; comme tel, il a une valeur normale, déterminée par la somme d'efforts qu'il coûte, et une valeur d'échange, déterminée par l'étendue de l'offre disponible et par l'intensité de la demande. Or cette dernière valeur s'ajoute naturellement à celle de la chose transportée, pour le consommateur qui profite du transport.

Si, étant à Paris, je veux faire usage d'étoffes de laine, de coton, de soie, qui se fabriquent à Elbeuf, à Mulhouse, à Lyon, il faut ou que je les achète dans ces villes, en payant le

transport jusqu'à Paris, ou que je les achète à Paris, de marchands qui en auront déjà payé le transport. Ainsi, dans tous les cas, la valeur des marchandises sera augmentée pour moi de la valeur du transport.

La circulation tout entière de la richesse est une charge qui en grève la jouissance, car l'échange lui-même est souvent le produit d'un service, qui a sa valeur, puisqu'il implique des efforts d'abstinence et de travail ; mais le transport est l'élément le plus considérable de cette charge, et la valeur de cet élément est régie par des lois différentes de celles qui gouvernent la valeur du service d'échange, considéré isolément.

Le travail de transport se compose d'une somme d'efforts destinée à vaincre une somme de résistances ; or cette somme de résistances dépend, en premier lieu, de l'état des voies de communication ; en second lieu, du poids total et quelquefois du volume de la chose à transporter ; en troisième lieu, de la distance à parcourir.

Les voies de communication sont fournies par la nature, comme les fonds productifs ; mais le travail de l'homme peut les modifier, les perfectionner, les rendre de plus en plus aptes au transport, comme il modifie les fonds productifs et les rend de plus en plus aptes à la production. Il y a là une première avance de capital, une première somme d'efforts d'abstinence et de travail, que la société s'impose en vue de la circulation, et qui s'incorpore aux voies de communication comme les avances destinées à rendre la culture productive s'incorporent à la terre qui les reçoit.

Sur chaque voie donnée de communication, les résistances à vaincre sont proportionnelles au poids total de la charge à transporter, car c'est ce poids qui donne la mesure des forces de gestation et d'impulsion nécessaires pour opérer le transport.

Le volume total de la charge n'influe pas en général sur la somme des résistances à vaincre, ni par conséquent sur la somme des efforts à employer ; mais comme la charge à trans-

porter comprend, outre le poids des marchandises, celui des engins de transport, et que la masse et par conséquent le poids de ces engins tendent à augmenter avec le volume de la charge, ce volume exerce par là une influence indirecte sur la somme des résistances et sur le travail destiné à les vaincre.

Rien n'est plus léger que le gaz qui nous sert à éclairer nos rues et l'intérieur de nos maisons, puisqu'il pèse moins que rien ; et cependant, pour en transporter une quantité considérable, il faut des engins dont le poids excède souvent les forces d'un homme.

Sur les voies liquides seulement, on peut considérer le volume de la charge comme une cause distincte d'efforts à employer, parce que là le volume des engins de transport agit, directement et indépendamment de leur poids, sur la somme des résistances à vaincre.

Enfin, la somme des résistances, pour une charge donnée, est évidemment proportionnelle à la durée du transport, c'est-à-dire à la distance que la charge doit franchir. Si la résistance qu'éprouve une certaine charge pour franchir 1 kilomètre est représentée par le chiffre 10, la somme des résistances pour 100 kilomètres sera de 1,000 ; elle sera de 2,000 pour 200 kilomètres, et ainsi de suite.

Il ressort de ce qui précède que la valeur du transport est parfaitement indépendante de la valeur des produits à transporter. La somme d'efforts nécessaire pour transporter une charge de 100 kilogrammes est uniquement déterminée par l'état des voies de communication et par la distance à franchir ; elle ne varie point avec la valeur des choses dont se compose la charge. Or, cette première vérité nous conduit à en reconnaître une seconde très-importante, savoir : que le surcroît de valeur occasionné par le transport dépend du rapport qui existe entre le poids et la valeur de la chose transportée. Plus une chose a de valeur relativement à son poids, plus est petite l'aliquote que forme la valeur du transport dans la valeur totale de la chose transportée. Si 100 kilogrammes de

marchandises, dont le transport coûte 10 francs sur une certaine voie et pour une certaine distance, se trouvaient avoir, avant le transport, une valeur de 100 francs, ces mêmes marchandises vaudront 110 francs après le transport, c'est-à-dire leur valeur sera augmentée d'un dixième par le transport. Si elles valaient 1,000 francs avant le transport, elles vaudront 1,000 et 10 francs une fois transportées, c'est-à-dire leur valeur ne sera plus augmentée par le transport que d'un centième.

Ainsi, les choses qui ont le plus de valeur sous un poids déterminé sont celles dont la valeur s'accroît le moins par le transport ; les choses les plus précieuses sont aussi les plus faciles ou les moins coûteuses à transporter [1].

Les choses, au contraire, qui ont le moins de valeur sous

[1] Soit $\pi$ le prix d'une certaine quantité de marchandises avant le transport ; $p$ le prix de chaque unité de poids de cette marchandise ; $g$ le poids total de la quantité transportée ; $d$ le nombre d'unités de distances à parcourir ; $\pi'$ le prix de la charge après le transport, et enfin $t$ le prix du transport par unité de poids et de distance. On a d'abord $\pi = p\,g$,

et $$\pi' = p\,g + t\,d\,g = (p + t\,d)\,g;$$

donc, $$\pi' : \pi = p + t\,d : p = 1 + \frac{t\,d}{p} : 1;$$

d'où l'on lire $\pi' = \pi\left(1 + \frac{t\,d}{p}\right)$. Ainsi $\pi'$ est égal à $\pi$, multiplié par un facteur composé d'un élément fixe, l'unité, et d'un élément fractionnaire variable, qui sera d'autant plus fort que $p$ sera plus petit, et que $t$ et $d$ seront plus grands. L'augmentation de prix occasionnée par le transport est d'autant plus forte, que la voie offre plus de résistance ($t$), que la distance ($d$) est plus considérable, et que le prix ($p$) de l'unité de poids est plus faible.

De cette formule, il est aisé d'en déduire une autre, exprimant à quelle distance $\pi'$ sera un multiple quelconque de $\pi$, en d'autres termes, à quelle distance $\pi'$ sera égal à $n\,\pi$.

En effet, de l'équation entre les deux valeurs de $\pi'$, $\pi\left(1 + \frac{t\,d}{p}\right) = n\,\pi$, on tire $1 + \frac{t\,d}{p} = n$, puis, $\frac{t\,d}{p} = n - 1$, par conséquent $t\,d = (n - 1)\,p$ et $d = \left(\frac{n-1}{t}\right)p$. Si $n = 2$, on a $d = \frac{p}{t}$ ; c'est-à-dire, pour savoir à quelle distance le prix sera doublé, il faut diviser le prix de l'unité de poids par le prix de transport pour chaque unité de poids et de distance.

un poids et un volume déterminés, les choses essentiellement pesantes et encombrantes sont celles dont la valeur s'accroît le plus par le transport.

Cette vérité, si évidente qu'il paraît presque superflu de l'énoncer, a des conséquences d'une grande portée, que je développerai dans les sections suivantes de ce chapitre.

En mentionnant, dans ce qui précède, la distance à parcourir, comme un des éléments qui influent sur le prix de la chose transportée, je n'ai entendu que l'influence exercée directement sur la valeur du transport par la multiplication des résistances. La distance, ou plutôt la durée du transport, qui en est la conséquence, agit encore d'une autre manière sur les valeurs transportées, quelquefois par une diminution qui en résulte de la quantité totale de la charge, dans tous les cas, par l'inertie du capital que représente la chose transportée.

Il y a des espèces de richesse que le seul laps du temps diminue, par une altération graduelle, dont le transport lui-même tend à augmenter les effets. Les chargements de glace, de fruits, de laitage frais, subissent toujours un déchet proportionné à la durée du transport ; les bestiaux qu'on fait voyager sur pied sont toujours amaigris, souvent décimés en proportion de la longueur du voyage. Or, pour que le transport de ces richesses puisse avoir lieu, il faut que les diminutions de la quantité soient entièrement compensées par l'élévation de la valeur ; il faut, en d'autres termes, que la valeur des quantités diminuées devienne égale à celle des quantités non diminuées, augmentée de toute la valeur du transport.

D'ailleurs, toutes les marchandises transportées, celles même dont le laps de temps et le transport ne diminuent point la quantité, représentent un capital réalisé sous forme de produits, lequel, tant que dure le transport, n'est appliqué à aucun usage, ni consommé d'aucune manière. Ce capital ne peut donc se renouveler pour le producteur qu'après le transport effectué ; jusque-là il chôme, il demeure inerte, et le producteur est condamné lui-même à l'inaction, à moins que

Digitized by Google

son crédit ne lui procure un autre capital immédiatement disponible. Dans tous les cas, l'inertie du capital transporté implique des efforts d'abstinence, qui s'ajoutent à la valeur normale, et, par suite, à la valeur d'échange des produits transportés.

Toutes ces influences diverses du transport sur les valeurs imposent nécessairement des limites à la circulation de chaque espèce de richesse, parce que tout produit cesse d'être demandé, lorsque les conditions de l'offre deviennent trop élevées pour que la demande la plus intense puisse les accepter. Sans les influences dont il s'agit, le marché de chaque produit s'étendrait indéfiniment sur tous les points où la valeur de production provoquerait une demande effective, et il suffirait qu'un produit fût demandé au lieu de la production, pour qu'il dût l'être en même temps dans tout autre lieu où les besoins et la richesse des consommateurs seraient les mêmes. Ce sont les influences du transport qui assignent à chaque produit un marché d'une étendue restreinte, en élevant, pour chaque lieu, les conditions de l'offre effective, en proportion de l'éloignement du lieu de production [1].

## SECTION II.

### Effets du perfectionnement des moyens de transport sur les valeurs.

Les moyens de transport, et sous ce nom général je comprends les voies de communication aussi bien que les engins de gestation, de traction et d'impulsion, sont indéfiniment

[1] J'ai déjà dit plus haut quel est le sens technique du mot marché et ce qu'on doit entendre par l'état du marché ; son étendue est autre chose. Quand la demande augmente ou diminue dans une localité circonscrite, l'état du marché s'améliore ou s'empire, le marché devient plus ou moins actif, mais son étendue demeure la même. Quand la demande se manifeste sur une surface, c'est à-dire dans les limites d'une circonscription plus grande ou moins grande, c'est l'étendue du marché qui change ; il devient plus étendu ou plus restreint. Cette distinc-

perfectibles, comme les moyens de production, comme tout ce qui est, en tout ou en partie, le produit de l'activité humaine. La science et l'expérience ont chacune leur part dans ce progrès, qui s'accomplit essentiellement, comme dans la production, par des combinaisons et des procédés ayant pour effet immédiat d'augmenter l'efficacité du travail, ou de diminuer le concours de la main-d'œuvre dans les opérations où elle peut être remplacée par des agents mécaniques.

Le perfectionnement des moyens de transport amène deux résultats différents, que l'analyse réduit à un seul, mais qui, dans la pratique, peuvent se manifester séparément. L'effet du progrès consiste toujours à diminuer la somme d'efforts nécessaire pour vaincre une somme de résistances; mais cet effet peut se révéler par une locomotion accélérée, ou par une locomotion plus économique. Une certaine somme d'efforts peut vaincre en moins de temps une somme donnée de résistances, ou bien, une certaine somme de résistances peut exiger une moindre somme d'efforts. Le plus souvent ces deux résultats se trouvent cumulés dans des proportions diverses. Nous verrons toutefois qu'il importe de les envisager séparément.

Les premiers transports par terre se sont opérés à dos d'homme; ils correspondaient à l'état naturel et primitif des voies de communication, c'est-à-dire à l'absence de voies proprement dites. Les transports s'opèrent encore ainsi dans certains pays de montagnes, où l'industrie humaine n'a point modifié les voies de communication. Par ce mode de transport, la charge d'un homme, qui ne peut guère excéder un quintal lorsqu'il s'agit d'une marche de quelques heures, se trouve grevée, pour chaque journée de marche, de l'entretien jour-

tion est essentielle pour l'intelligence des vérités qui seront exposées dans les sections suivantes. Elle est, d'ailleurs, fondée sur la nature des choses et conforme au langage ordinaire. L'intensité d'un besoin est tout autre chose que son étendue, et s'il arrive que les consommateurs d'une certaine localité demandent aujourd'hui deux fois autant de blé, de vin, ou de bière, qu'ils en demandaient hier, personne ne dira que le marché de ces denrées se soit étendu.

nalier du porteur. La circulation des produits pesants ou encombrants est presque impossible ; le marché de tous les produits est restreint dans les plus étroites limites.

Le transport à dos de mulets, de chevaux, d'ânes, de dromadaires, ou d'autres bêtes de somme suppose un état déjà un peu plus avancé des voies de communication. La locomotion n'en est pas sensiblement accélérée; mais elle devient plus économique, car l'entretien de la bête de somme est moins coûteux que celui d'un porteur, tandis que sa charge est bien plus forte.

L'invention des charriots fut un pas immense dans le développement des moyens de circulation, et cependant, si la locomotion en devint beaucoup plus économique, elle en fut très-peu accélérée, car l'allure des chevaux et des mulets ne changea pas. D'ailleurs, ce progrès dut nécessairement être précédé d'un progrès non moins considérable des voies de communication. On ne put se servir des chariots de transport que lorsqu'on eut construit des routes régulières. A mesure aussi que les routes furent rendues meilleures, c'est-à-dire élargies, aplanies, consolidées, le charriage alla se perfectionnant et se régularisant.

Les voies liquides offraient, même au commerce intérieur et continental, des moyens de locomotion bien plus puissants, qui ne furent toutefois exploités que fort tard, parce que les travaux à faire pour rendre les rivières navigables et pour construire des canaux exigent une entente générale et des avances de capitaux, que l'état des relations internationales et celui de la richesse publique ont rendues longtemps impossibles.

Les transports par la mer et par les lacs, là où ils étaient possibles, ont généralement précédé, et de beaucoup, les transports par les autres voies liquides.

Pour les transports d'un point à l'autre d'un territoire éloigné de toutes côtes, les rivières et les canaux offrent sans contredit la locomotion la plus économique. Le transport sur

un canal coûte à peine la vingt-cinquième partie de ce que coûte le transport sur une bonne route ordinaire. Il peut devenir rapide en aval sur les rivières; il est toujours assez lent sur les canaux. Toutefois, l'application de la vapeur a dû produire à cet égard de grandes améliorations.

La locomotion opérée par l'impulsion de la vapeur sur les mers et sur les lacs, puis sur des voies ferrées construites en vue de cet usage, constitue le moyen de transport le plus rapide aujourd'hui connu, et en même temps le dernier progrès que notre époque ait vu s'accomplir dans cette direction.

Le transport d'une charge donnée sur un chemin de fer ne coûte pas le tiers de ce qu'il coûtait sur les routes ordinaires, et il s'accomplit en dix fois moins de temps. Mais le transport par les canaux, qui est le plus lent de tous lorsqu'on y applique les anciens moyens de traction, est demeuré incomparablement le plus économique.

Dans toute cette série de perfectionnements, l'économie de frais et l'économie de temps ont marché d'un pas très-inégal. Celle-ci n'a guère commencé que par la navigation à voiles sur les mers et sur les lacs, c'est-à-dire par un moyen de locomotion qui n'était point généralement applicable. Ensuite s'est accompli, grâce à la vapeur, un second progrès plus général, dont l'effet a été surtout remarquable dans les communications sur terre ferme.

L'économie de frais a procédé graduellement, constamment; elle progresse encore et ne s'arrêtera point, tant que la division du travail, l'application des moteurs naturels et l'exploitation en grand seront susceptibles de développements ultérieurs. L'économie de temps a progressé par secousses, faisant à deux reprises un pas immense et demeurant à peu près stationnaire dans les intervalles.

Pour une charge d'un poids et d'un volume donnés, l'économie de temps est avantageuse en raison directe, l'économie de frais, en raison inverse de la valeur totale de la charge. D'un côté, en effet, cette valeur représentant un capital que

le transport réduit à l'inaction, plus ce capital est considérable, plus le chômage causé par son inaction devient coûteux, c'est-à-dire plus est grande la somme des efforts d'abstinence qu'il exige. L'avantage qu'on obtient en abrégeant la durée du chômage se proportionne donc à la valeur du capital que représente la charge. D'un autre côté, les frais de transport, étant les mêmes quelle que soit la valeur de la charge, affectent d'autant moins la valeur des produits transportés, que cette valeur est plus considérable. L'avantage qu'on obtient en diminuant les frais du transport est donc d'autant plus sensible que la charge a moins de valeur.

Supposons que la perte occasionnée par le chômage ou par le déchet sur les valeurs transportées soit de 1/5 pour 1000 par jour. Si une charge de 1,000 kilogrammes ne vaut que 1,000 francs, la perte sera de 20 centimes par jour, de 2 francs pour dix jours. Si la charge vaut 10,000 francs, la perte sera de 2 francs par jour, de 20 francs pour dix jours. Une invention qui réduirait la durée du transport de dix jours à un jour produirait donc, dans la première hypothèse, une économie de 1 fr. 80 c.; dans la seconde, une économie de 18 francs. La diminution de valeur, pour chaque kilogramme de marchandise transportée, serait proportionnellement égale dans les deux cas ; mais ce qu'il faut considérer ici, c'est l'économie totale obtenue par les producteurs ou par les consommateurs, et qui constitue, pour la société, l'avantage réel du nouveau moyen de locomotion ; or, cette économie serait dix fois aussi grande dans la seconde hypothèse que dans la première.

Supposons maintenant que le transport de 1,000 kilogrammes à une distance donnée coûte 50 francs, et qu'il puisse, par une série de perfectionnements, être réduit à 5 francs. Si la charge entière ne vaut que 1,000 francs, sa valeur, après le transport, sera de 1,005 francs, au lieu de 1,050, et se trouvera par conséquent diminuée de 45 francs, c'est-à-dire de 4 1/2 pour 100. Si la charge valait 10,000 francs, la valeur

après le transport sera de 10,005 francs, au lieu de 10,050, et ne se trouvera par conséquent diminuée que de 4 1/2 pour 1,000. Ici, l'économie totale est la même dans les deux hypothèses, mais elle affecte dans des proportions très-différentes la valeur des produits transportés et doit par conséquent agir très-inégalement sur l'étendue du marché des divers produits.

L'économie de temps, si elle était seule agissante et si elle ne faisait qu'abréger le chômage, aurait pour effet d'étendre à la fois et proportionnellement le marché de toutes les espèces de produits, parce qu'elle affecterait tous les produits proportionnellement. La perte occasionnée par le déchet trouble cette proportion, parce que certains produits y sont exposés plus que d'autres, tandis qu'un grand nombre ne le sont pas du tout. Mais c'est surtout par les frais du transport que le marché des produits est déterminé ; une économie de ces frais, qui demeurera sans influence, au moins sensible, sur le prix de choses précieuses, telles que l'or, par conséquent, sur l'étendue de leur marché, peut agir puissamment sur le commerce d'une denrée pesante et encombrante, par la diminution de prix qu'elle y produira et l'extension de marché qui en sera la conséquence.

Un quintal d'or ne coûte pas plus à transporter qu'un quintal de houille ; mais une réduction de moitié sur le prix du transport serait insensible dans la valeur du métal précieux, tandis qu'elle suffirait pour ouvrir à la houille un marché quatre fois, six fois, dix fois peut-être aussi étendu que celui dont elle jouissait auparavant.

Les moyens de transport qui économisent le plus de travail et d'avances, tels que le charriage sur les canaux, doivent donc être préférés pour les produits qui, sous un poids et un volume déterminés, ont le moins de valeur, lors même qu'ils prolongent au contraire la durée du transport.

Par la même raison, les moyens de transport qui économisent le plus de temps, notamment le voiturage par les chemins de fer, sont préférables pour les produits qui ont le plus

de valeur relativement à leur volume et à leur poids, comme aussi pour ceux dont la quantité est sujette à diminuer en proportion de la durée du transport.

## SECTION III.

### Effets généraux du perfectionnement des moyens de transport.

Le perfectionnement des moyens de transport exerce, sur le développement général de la richesse, une influence très-considérable, que l'on peut rapporter aux cinq chefs suivants : économie de forces productives, développement des moyens de production, égalisation des prix, vulgarisation de l'art, concentration de l'activité industrielle et commerciale.

#### § 1. — *Économie de forces productives.*

Le transport constituant pour la société une dépense nécessaire de forces productives, c'est-à-dire de capital et de travail, tout ce qu'elle parvient à économiser sur cette dépense devient disponible pour d'autres usages, notamment pour la production même de la richesse, ou pour la production de services qui accroissent la somme de satisfactions qu'obtient la société en échange de ses efforts d'abstinence et de travail.

Quand le chariot eut été inventé et que, par son moyen, six chevaux attelés purent transporter une quantité de marchandises qui aurait fait la charge de cent porteurs ou de vingt bêtes de somme, les porteurs ou les bêtes de somme dont la circulation n'exigeait plus le concours devinrent disponibles, soit pour une exploitation plus étendue ou plus intense des fonds productifs, soit pour diverses industries de fabrication, soit pour une multitude de services dont le besoin n'avait pu être satisfait jusqu'alors.

Quand, plus tard, une rivière rendue navigable ou la

construction d'un canal permit à vingt chevaux, accompagnés de trois ou quatre hommes, de transporter sur un coche ce qui avait fait la charge de vingt chariots, attelés chacun de six chevaux et dirigés chacun par un voiturier, les vingt chariots, les cent chevaux et les seize hommes, dont la coopération n'était plus nécessaire, devinrent disponibles à leur tour pour la production d'une quantité additionnelle de richesse et de services.

Tout perfectionnement apporté dans les voies de communication ou dans les engins et les procédés du transport peut avoir un résultat semblable. Je dis : peut avoir, parce qu'il peut arriver aussi, et il doit arriver souvent que l'économie obtenue sur le transport ait pour effet immédiat d'accroître la circulation, qui suffit alors pour employer les forces économisées. Ces forces n'en contribuent pas moins, dans ce cas, au développement de la production ; mais elles produisent cet effet par une action indirecte, comme je l'expliquerai dans le paragraphe suivant. D'ailleurs, la circulation elle-même n'est-elle pas, en tant qu'elle s'applique aux personnes, un service éminemment utile, une source abondante et journalière de jouissances physiques, intellectuelles, morales, qui rendent l'existence plus facile et plus belle? Qui pourrait calculer ce que les chemins de fer ont ajouté, par le seul service du transport des personnes, à la somme de bien-être dont jouissent les sociétés actuelles ?

Lorsqu'un moyen de transport a reçu tous les perfectionnements dont il est susceptible par l'amélioration des voies, par la division du travail, par la substitution des agents mécaniques à la main-d'œuvre, l'exploitation en grand permet encore d'y introduire de notables économies de forces. Le charriage sur terre par les routes communes est arrivé à ce point de perfectionnement dans beaucoup de lieux, surtout dans le voisinage des principaux centres de consommation ; mais il s'en faut bien que l'exploitation en grand y ait reçu toutes les applications dont elle est susceptible.

Quand on observe, dans nos petites villes de la Suisse, les marchés qui s'y tiennent périodiquement deux jours par semaine, on est frappé du nombre immense de voitures, de charrettes, de chevaux, d'hommes et d'autres engins ou agents de transport qu'on y voit accumulés, pour un service d'approvisionnement auquel suffiraient des moyens beaucoup plus simples. Ce n'est pas ici l'insuffisance des voies de communication qui arrête le progrès, car elles sont presque partout, en Suisse, fort larges, bien construites, bien entretenues et suffisamment multipliées. Tout s'explique par certaines habitudes, qui règnent chez la population des campagnes, et par cette inertie, ce défaut d'initiative, qui la rend généralement si hostile aux innovations, à celles même dont elle retirerait le plus d'avantages. Cette perte de deux jours par semaine, que s'impose sans nécessité chaque famille de paysans pour elle-même et pour ses attelages, doit nécessairement peser sur les prix et arrêter les développements de l'industrie agricole. J'ai entendu attribuer à cette cause l'état arriéré dans lequel certaines branches de l'agriculture, notamment la culture des légumes et celle des arbres fruitiers, se trouvent encore sur plusieurs points du pays où l'on devrait s'attendre à les voir prospérer.

### § 2. — *Développement des moyens de production.*

Nous avons vu, dans le premier livre de cet ouvrage, que la plupart des perfectionnements industriels qui tendent à économiser une partie du travail nécessaire à la production, ou à rendre plus efficace le travail employé, se réalisent dans chaque entreprise par une augmentation du capital mis en œuvre et par un accroissement de la masse totale des produits obtenus. La division du travail, l'emploi des agents mécaniques, l'exploitation en grand ne peuvent guère recevoir de nouvelles applications, dans les industries extractives aussi bien que dans les industries de fabrication, sans le secours

d'un capital additionnel; or, le capital de chaque entreprise se trouvant ainsi à la fois augmenté par cette addition et employé plus économiquement, la production totale doit, sous l'influence de ces deux causes, recevoir un double accroissement.

D'un autre côté, ces progrès ne changent rien aux conditions générales de la production ; après comme avant, il faut que le capital consommé dans chaque entreprise puisse être régulièrement renouvelé par la vente des produits obtenus ; dès lors, pour que la quantité de ces produits puisse recevoir des accroissements successifs et que la marche du progrès ne soit point arrêtée, il faut que les produits en question répondent à une consommation, par conséquent à une demande, susceptible aussi de s'accroître dans la même proportion.

Si la division du travail permet à un fabricant d'épingles d'augmenter sa production journalière dans le rapport de 1 à 240, si l'application d'une machine permet à un filateur de coton d'accroître son produit journalier dans la proportion de 1 à 250, c'est à condition que ces deux industriels pourront débiter, l'un, 24,000 épingles, l'autre, 25,000 livres de coton filé, aussi facilement qu'ils débitaient auparavant 100 épingles et 100 livres de coton.

Nous verrons plus loin que tout développement des moyens de production tend de lui-même, par une cause qui lui est inhérente, à provoquer un accroissement de consommation et de demande; mais il est évident que la possibilité d'étendre le marché doit avoir une influence considérable sur le résultat définitif, et que cette possibilité est grandement influencée à son tour par les conditions générales du transport. En d'autres termes, l'accroissement possible de la demande dépendra toujours, en grande partie, de l'extension que pourra recevoir le marché, et l'extension que pourra recevoir le marché de chaque produit dépendra toujours, en grande partie, de la durée et des frais du transport ; de la durée surtout, pour les produits précieux ; des frais surtout, pour les produits pesants et encombrants.

C'est cette vérité qu'Adam Smith a exprimée, d'une manière incomplète, en disant que la division du travail est limitée par l'étendue du marché, comme si elle ne s'appliquait pas également à tous les autres développements dont la production est susceptible.

Ainsi donc, tout perfectionnement des moyens de transport favorisera, en étendant le marché des produits, les divers développements dont la production est susceptible ; il les favorisera aussi en améliorant l'état du marché dans ses limites antérieures, c'est-à-dire en y augmentant la demande effective; et il les favorisera d'autant plus, qu'il sera mieux approprié à la nature des produits auxquels ces développements seront applicables. Un perfectionnement qui influerait exclusivement sur la durée du transport agirait presque uniquement sur les produits les plus précieux ou les plus altérables ; un perfectionnement qui ne ferait que diminuer les frais du transport n'agirait guère que sur les produits les moins précieux et les moins altérables.

Cependant cette influence du perfectionnement des moyens de transport est toujours peu sensible à l'égard des produits qui sont à la fois précieux et non altérables. Aussi est-ce à cette catégorie de produits que la division du travail, les machines et la fabrication en grand ont été le plus tôt appliquées. Le marché s'est facilement étendu pour les produits de l'horlogerie, pour les étoffes diverses, pour la plupart des articles de quincaillerie, dès qu'il a existé des routes charrières et une navigation à voiles en tout temps praticables; dès lors aussi on a vu les industries qui fournissent ces produits recevoir les développements dont elles étaient susceptibles. Je dirai ailleurs pourquoi il n'en a pas été de même à l'égard d'autres produits, non moins inaltérables et encore plus précieux.

Beaucoup de produits bruts du sol, au contraire, tels que la houille, les pierres à bâtir, les bois de chauffage et de construction les plus communs, les pommes de terre, les céréales, ayant peu de valeur relativement à leur poids et à

leur volume, ont nécessairement partout un marché restreint, et c'est une des raisons qui rendent les développements de la production moins applicables en général aux industries extractives qu'aux industries de fabrication. Mais aussi les perfectionnements si remarquables qui se sont opérés depuis moins d'un siècle dans les moyens de transport, ayant agi puissamment sur le commerce de ces produits, ont permis aux industries qui les fournissent de recevoir des développements auxquels, jusqu'alors, elles étaient demeurées inaccessibles; et comme c'est surtout par le perfectionnement et la multiplication des voies de communication liquides que ce résultat est amené, les pays qui possèdent le plus de cours d'eau navigables, soit naturels, soit artificiels, sont aussi ceux où les industries extractives ont fait le plus de progrès.

La locomotion sur les voies ferrées a influé principalement sur la durée des transports, par conséquent sur le commerce des produits qui ont le plus de valeur relativement à leur poids et à leur volume; cependant elle a procuré en même temps une économie de frais assez notable, pour que la circulation de produits encombrants, tels que la houille et les bestiaux, ait pu en devenir plus facile et plus étendue.

Quant aux produits dont la qualité ou la quantité s'altère promptement, tels que les fruits dans leur état naturel, le poisson frais, la marée, le lait, les laitages non salés et la glace, ils ont obtenu, grâce à la vitesse du transport, qui est le principal avantage des voies ferrées, une circulation qu'aucun des progrès antérieurement accomplis et aucun des perfectionnements dont les autres moyens de transport étaient encore susceptibles ne permettaient d'espérer. Avant l'établissement du réseau de chemins de fer dont Paris est le centre, et qui se relie sur divers points à ceux des Etats voisins, le lait véritable était une denrée à peu près inconnue aux trois quarts de la population de cette ville; jamais poissons de mer n'avaient été servis sur une table suisse et la consommation des huîtres était un luxe inouï à cinquante lieues de la mer. La

circulation des œufs et du beurre frais a reçu des développements tout pareils. Or, il est évident que la production de ces diverses denrées, pour suffire à une telle extension de leur marché, a dû s'accroître et se prêter par cela même à certains développements jusqu'alors impraticables.

La navigation à vapeur a influé de la même manière sur la circulation et par conséquent sur la production de la glace et des fruits. Dès qu'on a pu consommer aux Indes Orientales de la glace exportée d'Amérique, et à Saint-Pétersbourg des pommes fournies par les vergers de la Normandie, la glace et les pommes ont pu être produites plus en grand, par des procédés à la fois plus puissants et plus économiques.

En résumé, les forces économisées par le perfectionnement des moyens de transport contribuent toujours au développement de la production, soit qu'elles puissent directement s'appliquer à la production elle-même, soit qu'elles servent à opérer une circulation plus étendue, qui implique et a nécessairement pour effet une production plus développée.

### § 3. — *Égalisation des prix.*

Grâce à la manière dont les fonds productifs ont été distribués par la nature sur la surface du globe, chaque pays, ou plutôt chaque région caractérisée par un certain ensemble de circonstances matérielles, se trouve être spécialement propre à quelque genre de production, médiocrement propre à beaucoup d'autres, absolument impropre à un grand nombre. En l'absence de toute circulation, il arriverait donc que chaque région obtiendrait à bon marché les produits de la première catégorie, payerait cher ceux de la seconde et devrait se passer entièrement de ceux de la troisième.

Avec une circulation qui permet, quoique très-imparfaitement encore, d'exporter les produits de la première catégorie et d'importer tous les autres, la demande de ceux-là, devenant plus étendue, exige une extraction plus abondante, qui donne

aux prix plus de fixité. En même temps, les produits de la seconde catégorie pouvant être achetés hors du pays, le prix de ceux que le pays continue de produire est limité par le prix des produits importés, et celui-ci, à son tour, est limité par le prix des produits indigènes, d'où résulte nécessairement une plus grande stabilité du prix courant de ces produits. Enfin, les produits de la troisième catégorie deviennent accessibles, au moins à la classe la plus riche des consommateurs.

Toutefois, tant que l'imperfection des moyens de transport assigne des bornes étroites au marché des produits bruts, l'inégalité des prix, suivant les lieux et suivant les temps, peut subsister à un très-haut degré, parce que les exportations se trouvent réduites à un petit nombre de destinations toutes voisines et les importations à un petit nombre de provenances pareillement voisines. L'inégalité des prix se trouve ainsi maintenue entre les diverses régions, parce que chacune d'elles ne peut s'approvisionner que dans une circonscription encore très-limitée, dont l'aptitude moyenne pour les divers genres de production ne peut pas différer beaucoup de celle qui caractérise la région elle-même; l'inégalité est maintenue de même entre diverses époques, au moins à l'égard des produits agricoles, parce que la circonscription qu'embrasse le commerce des produits du sol se trouve soumise, à cause de sa modique étendue, à des influences climatériques uniformes, c'est-à-dire à des causes uniformes d'abondance et de disette.

Ces causes d'inégalité vont diminuant, à mesure que s'étend la circulation des produits par le perfectionnement des moyens de transport. Quand les frais de transport sont assez réduits pour que chaque région puisse s'approvisionner partout et envoyer partout ses produits, il n'y a plus de raison pour que les prix ne deviennent pas égaux dans toutes les régions, sauf la légère différence résultant des frais, nécessairement modiques, du transport à effectuer depuis le pays producteur, et il y a, en revanche, une raison décisive pour que les prix acquièrent

une grande stabilité, la moyenne entre les quantités produites par toutes les régions étant certainement moins variable que les quantités produites par chaque région.

On comprend aisément l'extrême importance de cette égalité des prix, dans l'espace et dans le temps, à l'égard des denrées alimentaires, dont la cherté excessive est toujours une cause de souffrances intolérables pour une classe nombreuse de consommateurs, tandis que l'extrême contraire devient facilement une cause de ruine pour les producteurs.

### § 4. — *Vulgarisation de l'art.*

Je désigne, pour abréger, par cette expression un peu vague et dont je reconnais l'insuffisance, un effet complexe, plus facile à concevoir qu'à définir.

Dans plusieurs produits de l'industrie, aussi bien que dans ceux de la peinture ou de la sculpture, le talent de l'ouvrier peut se manifester par une beauté, une élégance, une certaine harmonie de proportions, qui sont indépendantes de l'utilité spéciale des produits et qui en font de véritables objets d'art. Cela est vrai notamment des bijoux, des vêtements et de cette multitude de choses très-diverses qui sont comprises sous la dénomination générale de meubles. C'est à ces produits que s'appliquent essentiellement les considérations suivantes, quoiqu'elles soient vraies aussi, dans une certaine mesure, à l'égard des œuvres d'art proprement dites.

Lorsque le marché des produits qui ont peu de valeur relativement à leur poids et à leur volume se trouve resserré, par l'imperfection des moyens de transport, dans des bornes très-étroites, le fabricant d'objets qui peuvent, sans que l'usage auquel ils sont destinés en éprouve aucun changement, avoir très-peu ou beaucoup de valeur, suivant la matière dont ils sont faits et la façon que leur donne l'ouvrier, se trouve dans l'alternative, ou de travailler exclusivement pour la demande locale, dont l'étendue croîtra en raison inverse de la

valeur des produits, ou de conquérir pour ses produits un marché étendu, en leur donnant la plus grande valeur dont ils soient susceptibles.

Dans cet état des choses, l'art et le métier sont distincts et nettement séparés. L'homme de métier, l'artisan ne s'occupe que de satisfaire à la demande locale, et, comme cette demande est d'autant plus considérable que les produits sont moins chers, il s'attache à leur donner le moins de valeur que puisse comporter l'usage auquel ils doivent servir. L'artiste cherche à satisfaire des besoins plus raffinés ; mais, comme ces besoins ne fourniraient pas une demande locale suffisante de produits ayant une moyenne valeur, il trouve mieux son compte à confectionner des produits d'une valeur très-élevée, dont le marché pourra s'étendre à tous les lieux où il existera de riches consommateurs.

Supposez, au contraire, un développement des moyens de transport tellement avancé, que le marché des produits de moyenne valeur puisse s'étendre indéfiniment. Alors l'artiste, étant certain de répondre à une demande presque illimitée par des produits auxquels un certain choix des matières et un certain degré de façon auront donné quelque valeur, sans les élever au rang de choses précieuses et de chefs-d'œuvre d'art, n'a aucun intérêt à dépasser, dans son travail ordinaire, ce point de médiocrité, qui lui offre la garantie la plus certaine d'un débit permanent et considérable.

L'artisan, d'un autre côté, voyant qu'il lui suffit d'ajouter un peu de valeur à ses produits pour en étendre au loin le marché, n'hésite pas à entrer dans cette voie, en accomplissant un progrès qui tout à la fois relève son métier et le rend plus certainement lucratif. Les moins actifs, les moins intelligents, les moins cultivés d'entre eux continuent seuls de pourvoir à la consommation, demeurée purement locale, des produits les plus communs.

Dans un tel état des choses, je dis que l'art est vulgarisé, et qu'il l'est de deux manières ; d'abord, en ce que la jouissance

de ses produits devient plus commune, puis, en ce que ses procédés et l'esprit qui préside à ses travaux le rapprochent du métier. L'art est mis à la portée du vulgaire et il devient vulgaire lui-même.

Je ne prétends certes pas que cette vulgarisation doive avoir pour effet d'exclure absolument la production de véritables œuvres d'art, ni même de chefs-d'œuvre parfaits. Le stimulant de la gloire, le besoin qu'éprouve un talent hors ligne de se manifester, la demande provenant de quelques amateurs assez passionnés et assez riches pour ne reculer devant aucun sacrifice subsisteront et suffiront toujours pour préserver l'art d'une transformation complète. Mais son activité deviendra un fait exceptionnel, placé en dehors du mouvement régulier de l'industrie et du commerce; les chefs-d'œuvre qu'il accomplira seront des articles de fantaisie, non des produits régulièrement classés dans l'estimation générale; les artistes qui les exécuteront devront pour cela interrompre le cours ordinaire de leurs occupations et de leur vie active. On pourra faire encore des meubles aussi beaux que ceux de Boule, des ciselures aussi parfaites que celles de Benvenuto Cellini; mais l'ébéniste Boule et l'orfévre Cellini seront des personnages impossibles.

Au reste, il serait inexact d'attribuer au seul perfectionnement des moyens de transport le résultat que je viens de signaler. Une autre cause, dont je parlerai plus loin, concourt puissamment à le produire.

### § 5. — *Concentration de l'activité industrielle et commerciale.*

Dans le premier stage de la circulation, lorsqu'elle est encore réduite, sur terre, au charriage primitif entre quelques foyers principaux de consommation, liés les uns aux autres par de grandes routes bien directes, sur mer, à une navigation lente et irrégulière entre quelques ports géographiquement et politiquement privilégiés, l'activité indus-

trielle et commerciale se trouve nécessairement concentrée sur les points d'où rayonnent ces voies éparses de communication, c'est-à-dire sur les points où elles aboutissent et sur ceux où elles se croisent. Mais cette concentration n'est qu'une phase temporaire. A mesure que les moyens de transport se multiplient et se perfectionnent, à mesure aussi que l'organisation intérieure et les relations extérieures des sociétés produisent une sécurité plus générale, l'activité économique pénètre dans tous les lieux où la production peut se développer, sur tous les points où quelque circonstance locale favorise l'agglomération des producteurs ou celle des consommateurs.

Les routes de seconde classe, les chemins vicinaux, les cours d'eau naturels et artificiels étendent alors peu à peu sur la terre ferme un réseau, qui ne laisse aucune région dans son état primitif d'isolement, qui dissémine partout la vie et le mouvement, qui fait partout éclore les germes de la civilisation; tandis que les cartes marines, les phares, la construction de nouveaux ports et de nouvelles rades, les progrès de l'architecture navale, ouvrant à la navigation l'accès de toutes les régions maritimes, lui permettent de les faire toutes participer à la grande circulation dont elle est le véhicule.

Cependant, s'il arrive un moment où le résultat du progrès soit de régulariser tellement les transports et d'en abréger à tel point la durée, que l'éloignement ne soit presque plus un obstacle à la fréquence des communications, ce résultat peut facilement donner lieu à une nouvelle concentration de l'activité industrielle et commerciale. C'est évidemment l'effet que tend à produire de nos jours la locomotion par la vapeur.

Dans un tel état des choses, en effet, les centres les plus populeux de production ou de consommation, qui sont naturellement les premiers points de départ, d'arrivée et d'intersection des diverses lignes sur lesquelles s'opère la locomotion accélérée, deviennent les foyers d'un déploiement nou-

veau d'activité économique, par les facilités qu'ils offrent aux producteurs pour la vente de leurs produits, aux consommateurs pour leurs approvisionnements, aux uns et aux autres pour la tractation de leurs affaires. Ces centres exercent ainsi, aussi bien sur la richesse elle-même que sur ceux qui la produisent et sur ceux qui la consomment, une attraction irrésistible, dont la puissance va croissant à mesure qu'elle agit, et dont l'action, faisant affluer de toutes parts les personnes et les choses vers les points où elle se manifeste, tend à y concentrer non-seulement l'activité nouvelle produite par la locomotion accélérée, mais une partie de celle qui se déployait partout ailleurs auparavant.

Pendant le second stage de la circulation, lorsque deux villes, médiocrement distantes l'une de l'autre, deviennent en même temps populeuses et riches, on ne voit point naître de petites villes intermédiaires ou voisines, ou, s'il en naît, elles se dépeuplent et languissent au lieu de s'accroître et de prospérer. Or, le troisième stage a précisément pour effet de rapprocher toutes les grandes villes les unes des autres, d'amener par conséquent la dépopulation et l'alanguissement de toutes les petites villes, de toutes celles du moins qui n'obtiennent pas une position privilégiée sur le réseau des nouvelles voies de communication.

Ce dernier effet du perfectionnement des moyens de transport, déjà partiellement réalisé dans plusieurs lieux, aura des conséquences politiques et sociales qui doivent, sans contredit, en accroître beaucoup l'importance pour quiconque se préoccupe sérieusement de l'avenir de nos sociétés; mais, ces conséquences n'étant pas du ressort de la science économique, je crois devoir m'abstenir de les signaler ici.

---

## CHAPITRE VI.

### VARIATIONS DES PRIX.

Le prix d'une chose n'étant que sa valeur en numéraire, toutes les variations qui surviennent dans la valeur du numéraire produisent nécessairement des variations en sens inverse dans les prix. La valeur du numéraire s'élevant ou s'abaissant, tous les prix s'abaissent ou s'élèvent.

Ayant exposé plus haut en détail les causes qui influent sur la valeur du numéraire et les lois qui régissent l'action de ces causes, je n'y reviendrai pas ici; je me bornerai à énumérer les causes qui font varier les prix en agissant directement sur la valeur des choses elles-mêmes contre lesquelles le numéraire s'échange, cet examen devant, ainsi que je l'ai annoncé, me fournir aussi l'occasion de compléter la théorie des valeurs, dans un langage moins abstrait que celui que j'ai dû employer pour poser les bases de cette théorie.

Ces variations directes des prix se divisent à leur tour en deux espèces, qu'il importe d'étudier séparément. Les unes sont temporaires; les autres sont permanentes.

### SECTION I.

#### Variations temporaires.

Les variations temporaires des prix doivent provenir de causes dont l'influence ne s'exerce point sur le prix normal des choses, c'est-à-dire sur le prix qui exprime en numéraire ce

que les choses coûtent à produire ; car ce prix normal est un des facteurs permanents du prix courant, c'est-à-dire du prix qui correspond à la valeur d'échange, du prix auquel les choses sont réellement vendues et offertes.

Nous avons vu que le rapport entre l'offre et la demande est au contraire un facteur essentiellement transitoire de la valeur, parce que, toute modification de la demande provoquant une modification parallèle de l'offre, et inversement, l'équilibre qu'avait établi entre elles la fixation de la valeur est à peine rompu, qu'il tend à se rétablir de nouveau.

Ainsi, quand le rapport dont il s'agit vient à changer par un accroissement de la demande, ou par une diminution de l'offre, le prix s'élève ; mais cette élévation provoque un accroissement de l'offre et une diminution de la demande, qui ne tardent pas à ramener l'équilibre antérieur et le prix courant qui en était le résultat. Si le changement a lieu par une diminution de la demande, ou par une augmentation de l'offre, le prix, en s'abaissant, provoque une augmentation de la demande et une diminution de l'offre, qui ont de même pour résultat le rétablissement de l'équilibre et par conséquent du prix antérieur.

Cependant les fluctuations produites par cette tendance à l'équilibre ne peuvent avoir lieu que si l'offre et la demande sont susceptibles de modifications égales et parallèles, en d'autres termes, si l'offre peut croître et décroître indéfiniment avec la demande. Le prix venant à s'élever, il faut, pour qu'il soit ramené à son niveau antérieur, que l'offre, d'abord diminuée, soit susceptible de s'accroître de nouveau indéfiniment et à des conditions constantes. De même le prix, venant à s'abaisser, ne s'élèvera de nouveau et n'atteindra son niveau antérieur, que si l'offre, après avoir augmenté, peut diminuer de nouveau jusqu'à ce que ce résultat soit obtenu.

Les variations essentiellement temporaires des prix ne se réalisent donc qu'à l'égard des choses dont l'offre peut croître et décroître indéfiniment avec la demande. Je dis essentielle-

ment, parce que les autres variations, qui affectent ou qui peuvent affecter le prix de toute chose échangeable, sont quelquefois passagères, soit accidentellement pour le tout, soit nécessairement pour une partie de ce qu'elles ajoutent au prix antérieur, ou de ce qu'elles en retranchent.

Les variations temporaires des prix, ayant pour causes immédiates les fluctuations de la demande et de l'offre, ont pour causes premières, ou médiates, celles qui produisent ces fluctuations.

Lorsque le besoin, dont la demande est l'expression, augmente, la demande effective s'étend. Si le besoin d'un produit ou d'un service quelconque s'accroît tellement que les personnes disposés à l'acheter au prix courant désirent en acquérir une quantité deux fois aussi grande qu'auparavant, la demande effective, c'est-à-dire la demande au prix courant, sera doublée, et la concurrence entre les demandeurs fera élever le prix, jusqu'à ce que l'augmentation d'offre, provoquée par cette élévation du prix, agisse en sens contraire et neutralise cet effet de la demande. Pendant l'élévation du prix, la demande elle-même diminue par l'effet de cette élévation, car autrement les marchés ne se concluraient pas ; mais elle reprend peu à peu sa première étendue avec l'abaissement graduel du prix amené par l'accroissement de l'offre, de sorte que le résultat final, en supposant que le besoin demeure constant, sera une offre plus étendue répondant à une demande plus étendue.

Mais il arrive le plus souvent que l'augmentation du besoin n'est elle-même qu'un accident passager. Alors on voit la demande s'affaisser de nouveau après l'augmentation de l'offre, puis le prix s'abaisser au-dessous de son niveau antérieur, jusqu'à ce que la diminution de l'offre l'y ait à son tour ramené. La première fluctuation est immédiatement suivie, dans ce cas, d'une fluctuation en sens contraire.

C'est ce qui a lieu, notamment, lorsque l'augmentation du besoin provient d'une épidémie, d'un deuil général, d'une

Digitized by Google

mode nouvelle, ou de toute autre cause temporaire. L'effet se produit dans les cas même où la cause a un terme certain et connu d'avance. J'ai vu le prix des verres noirs s'élever très-haut, dans l'attente d'une éclipse de soleil, et tomber à rien aussitôt après. Il est vrai que les verres noirs ne peuvent guère servir qu'à regarder une éclipse, tandis que, dans la plupart des cas où la durée de la cause est incertaine, le produit conserve une partie de sa valeur, parce qu'il conserve une partie de son utilité. Les médicaments, dont une épidémie augmente la demande, peuvent souvent être applicables aux maladies ordinaires ; les vêtements et les parures, dont la mode multiplie temporairement l'usage, pourront toujours être employés comme vêtements et comme parures.

La demande se maintient lorsqu'elle résulte soit d'un accroissement absolu du nombre des consommateurs, soit de ce que la chose demandée a reçu pour eux une utilité nouvelle, auparavant inconnue.

Dans toute ville dont la population s'accroît rapidement, la demande qu'elle fait de produits consommables augmente pour ne plus diminuer, et les prix de ceux dont l'offre peut croître indéfiniment, à des conditions constantes, ne conservent leur niveau qu'à travers d'incessantes oscillations, provenant de ce que la demande et l'offre se dépassent alternativement l'une l'autre. Mais lorsque la cause qui rend un produit de cette espèce plus demandé est une découverte ou une invention nouvelle, qui le rend applicable à un besoin jusqu'alors non satisfait ou incomplétement satisfait, la demande et l'offre s'élèvent bientôt concurremment à la hauteur du besoin, et il peut arriver que le prix, ramené alors à son niveau précédent, s'y maintienne sans nouvelles oscillations.

Les mêmes causes qui, en augmentant la demande de certains produits, les rendent momentanément plus chers, agissent presque toujours en sens inverse sur d'autres produits, parce qu'il est rare qu'un besoin puisse acquérir de l'étendue

ou de l'intensité, sans qu'un autre besoin se restreigne ou s'affaiblisse. Une épidémie arrête la consommation des aliments dont elle rend l'usage dangereux ; un deuil général diminue la demande des étoffes de couleur; une mode nouvelle ne peut s'établir qu'au détriment d'une mode antérieure; un livre nouveau, de science ou d'éducation, ôte souvent à ceux qu'on employait auparavant une grande partie de leur utilité.

Quelquefois, cependant, une demande peut diminuer, sans qu'une autre demande se soit accrue. C'est ce qui a lieu, par exemple, lorsque le marché d'un produit a une étendue limitée, et que, sur cette étendue, le nombre des consommateurs du produit vient à diminuer, par suite d'un décroissement, normal ou accidentel, de la population ; ou lorsque, par l'effet d'un appauvrissement général des consommateurs, la demande de certains produits va se restreignant sur une étendue notable du marché qui leur est ouvert.

Du reste, ce que j'ai dit des effets que produit une augmentation de la demande et des distinctions qu'il y a lieu de faire entre les causes diverses d'où elle peut provenir s'applique aisément à l'hypothèse inverse d'une diminution. Ici, c'est entre ceux qui offrent un produit que s'établit la concurrence, non entre ceux qui le demandent, et cette concurrence a nécessairement pour effet d'abaisser le prix courant, en provoquant des offres à un prix inférieur, jusqu'à ce que la diminution d'offre, amenée par cet abaissement du prix, agisse en sens contraire et neutralise l'effet de la demande diminuée. Pendant que l'abaissement se manifeste, la demande s'accroît, puisque le prix ne peut se fixer que par l'équilibre qui s'établit entre la demande et l'offre ; mais la demande se restreint peu à peu avec l'élévation graduelle du prix amenée par la diminution de l'offre, de sorte que le résultat final serait, si l'on suppose le besoin constant, une offre moins étendue répondant à une demande moins étendue. Si, au contraire, la diminution du besoin n'est qu'un accident

passager, on verra la demande s'élever de nouveau après la dernière diminution de l'offre, et le prix s'élever au-dessus de son niveau antérieur, jusqu'à ce que l'augmentation de l'offre l'y ait à son tour ramené, la première fluctuation étant immédiatement suivie, dans ce cas, d'une fluctuation en sens contraire.

Une offre diminuée agit exactement de la même manière qu'une demande accrue, parce qu'elle a, comme celle-ci, pour effet immédiat de mettre une certaine demande en présence d'une offre qui ne suffit plus à la satisfaire, par conséquent d'établir entre les acheteurs une concurrence qui amène l'élévation du prix.

Les causes médiates qui peuvent, en produisant une diminution de l'offre, amener une élévation temporaire du prix sont toutes celles qui, sans affecter le prix normal, tendent à rendre la production accidentellement moins abondante, et ces causes sont presque nécessairement indépendantes, au moins en partie, de la volonté des producteurs, parce qu'il n'est guère possible que la production, si elle est réglée par cette volonté, reste au-dessous de la demande, quoiqu'il puisse arriver, comme je le dirai bientôt, qu'elle s'élève au-dessus.

Pour toutes les espèces de produits, l'effet en question peut résulter d'événements, tels qu'une guerre, qui entravent ou interrompent accidentellement l'approvisionnement d'un marché. Pour les produits de beaucoup d'industries extractives, il faut ajouter l'influence essentiellement variable des saisons, certaines maladies auxquelles sont sujets les produits animaux et végétaux et d'autres causes, également accidentelles, de destruction, qu'il serait trop long d'énumérer [1].

[1] On m'objectera peut-être que la plupart de ces causes tendent à modifier de fait le prix normal. Si le produit d'un champ, qui est ordinairement de 100 hectolitres de blé, se trouve réduit par l'influence d'une mauvaise saison à 50 hectolitres, sans que les avances de la production aient diminué, peut-on dire que le prix normal de ces 50 hectolitres soit le même que celui des 100 hectolitres obtenus précédemment?

Je ne conteste pas que ces causes aient pour effet, comme celles dont je par-

La cherté temporaire occasionnée par une diminution accidentelle de l'offre varie un peu dans ses résultats, suivant qu'elle s'applique à des produits dont on peut facilement, ou à des produits dont on peut difficilement se passer, en d'autres termes, à des produits de luxe ou à des produits d'un usage général.

Quand un objet dont on peut facilement se passer vient à être moins offert, son prix courant s'élève, sans doute ; mais cette élévation du prix peut amener et amène ordinairement très-vite une diminution de la demande, qui ralentit le mouvement de hausse et ne tarde pas à l'arrêter tout à fait.

Si l'offre des chevaux de luxe vient à diminuer, la concurrence des acheteurs en fera d'abord élever le prix ; mais il suffira d'un léger renchérissement pour écarter les amateurs les moins riches de ce genre de produits et pour imposer par conséquent d'étroites limites au mouvement de hausse occasionné par cette diminution temporaire de l'offre.

Il n'en est pas ainsi à l'égard des produits dont on ne peut pas facilement se passer, c'est-à-dire des produits qui, répondant à des besoins tout à fait généraux, sont l'objet d'une demande constante et générale, tels, par exemple, que le blé, les pommes de terre, le bois de chauffage, etc. Lorsque de tels produits sont offerts en moins grande quantité, par suite d'une production accidentellement réduite, il ne suffit pas

lerai dans la section suivante, de modifier le rapport de la quantité produite à la somme d'efforts dépensée pour l'obtenir ; mais je dis qu'il existe, à côté de cette analogie, une différence assez essentielle, pour qu'on doive considérer les causes de la seconde espèce comme les seules qui affectent réellement le prix normal. Cette différence consiste en ce que les premières causes, celles dont je m'occupe ici, n'agissent que sur la quantité produite, tandis que les dernières, celles que je mentionnerai plus tard, agissent directement sur les frais de production, c'est-à-dire sur la somme d'efforts nécessaire pour obtenir en moyenne une certaine quantité de produits.

Si une cargaison de morues, destinée à l'approvisionnement d'un certain marché, vient à périr par un naufrage et que le prix courant de cette denrée s'élève, en conséquence de ce fait, sur le marché dont il s'agit, dira-t-on, pourra-t-on dire que le prix normal de la morue s'en trouve augmenté ? — Ce serait évidemment confondre l'un avec l'autre deux phénomènes très-différents.

d'une légère augmentation de prix pour amener une diminution de la demande, car la plupart des consommateurs se retranchent toute autre dépense avant de réduire celles qui doivent pourvoir à leurs besoins physiques, et les plus pauvres d'entre eux ne peuvent pas diminuer leur consommation des produits dont il s'agit sans se condamner à de cruelles souffrances. L'effet qui résulte de la diminution de l'offre n'étant donc point neutralisé tout d'abord par une diminution proportionnelle de la demande, le prix peut s'élever rapidement à une hauteur exceptionnelle, avant de réagir sur la demande et de provoquer une oscillation dans le sens de la baisse.

Il peut même arriver que les premières manifestations du mouvement de hausse, au lieu d'amener une diminution de la demande, aient pour effet de la rendre à la fois plus intense et plus étendue, grâce à la défiance, aux alarmes, au sentiment général d'insécurité qu'elles inspirent. C'est ce qu'on observe ordinairement à l'égard des denrées alimentaires, lorsqu'une mauvaise récolte a rendu l'approvisionnement d'un pays insuffisant pour les besoins qu'il doit satisfaire. On voit alors les prix de ces denrées atteindre une élévation qui n'est point justifiée par l'insuffisance réelle de l'approvisionnement, et qui impose à une classe nombreuse de consommateurs des privations inutiles, dont une marche plus régulière du renchérissement les aurait préservés.

On a souvent cité, comme exemple de la cherté qui peut résulter d'une diminution de l'offre, les prix auxquels s'étaient élevés en France le sucre et le café, sous le régime du *système continental*. Cependant, grâce aux licences qu'accordait le gouvernement, l'approvisionnement n'avait pas été entièrement interrompu ; d'ailleurs, le sucre et le café n'étaient pas des denrées nécessaires à la vie, ni d'un usage universel, et les besoins factices auxquels ces denrées répondent pouvaient, jusqu'à un certain point, être satisfaits au moyen de produits indigènes. Pour une denrée nécessaire,

dont l'importation eût été absolument interrompue, l'élévation du prix aurait peut-être atteint le rapport de 1 à 100 ou à 200, tandis que, pour le sucre et le café, elle ne dépassa guère le rapport de 1 à 10.

Une augmentation de l'offre agit de la même manière qu'une diminution de la demande, car elle a, comme celle-ci, pour effet immédiat de mettre une certaine offre en présence d'une demande qui ne suffit pas à l'absorber, par conséquent de susciter entre les vendeurs une concurrence qui fait baisser le prix.

Les causes qui peuvent amener une augmentation de l'offre sont impliquées dans celles qui ont pour effet de la diminuer. Si une saison défavorable rend les récoltes insuffisantes, une saison favorable les rend surabondantes ; si des causes de destruction ou des obstacles artificiels ont réduit un approvisionnement, la cessation de ces causes et la levée de ces obstacles produisent un accroissement plus ou moins brusque de l'offre.

Une offre augmentée peut cependant aussi résulter d'une production surabondante, exécutée par certains producteurs en vue d'une demande future qui ne s'est pas réalisée ; dans ce cas, l'effet inverse ne serait guère possible.

La concurrence étant supposée libre, comme elle doit l'être dans les hypothèses qui sont l'objet de cette section, jamais on ne verra les producteurs d'une chose quelconque réduire volontairement leur offre au-dessous de la demande présente de cette chose, tandis qu'il peut leur arriver de s'attendre faussement à une extension future de cette demande et de spéculer sur cette extension espérée.

Quelle que soit la cause qui a produit une augmentation de l'offre, les observations que j'ai présentées sur la marche du renchérissement, dans l'hypothèse précédente, s'appliquent en sens inverse à l'hypothèse actuelle. Si l'augmentation de l'offre porte sur des produits de luxe, un faible abaissement des prix suffira pour accroître la demande, en mettant la jouis-

sance de ces produits à la portée de consommateurs, qui s'en étaient jusqu'alors volontairement privés. Le mouvement de baisse pourra donc être bientôt ralenti, puis arrêté, avant que les prix aient subi un abaissement notable. Si l'augmentation porte, au contraire, sur l'offre de produits indispensables, par exemple de denrées alimentaires d'un usage universel, l'abaissement des prix ne tendra pas nécessairement à provoquer une extension proportionnelle de la demande, car aucune catégorie de consommateurs ne s'était volontairement privée jusqu'alors des produits en question, et, comme le besoin auquel ces produits répondent est d'une intensité à peu près constante et uniforme, la plupart de ceux qui les consomment n'en demanderont pas plus après l'abaissement du prix qu'ils n'en demandaient auparavant.

Ainsi s'explique l'abaissement extraordinaire que subissent, après une récolte abondante, les prix de certaines denrées alimentaires généralement usitées, abaissement qui, n'étant pas proportionné à l'augmentation réelle de l'approvisionnement disponible, devient ruineux pour les producteurs, parce que l'accroissement de quantité dont ils profitent ne suffit pas pour compenser la dépréciation de leurs produits.

Il est vrai que les producteurs doivent, par la raison inverse, tirer avantage des récoltes insuffisantes; mais ils perdent plus dans le premier cas qu'ils ne gagnent dans le second, parce que, la réserve nécessaire pour les semailles étant une quantité fixe, la dépréciation résultant de l'abondance porte sur une quote-part plus forte de la récolte que la cherté provenant de l'insuffisance.

Dans les deux premières hypothèses que j'ai examinées, nous avons vu que, si la demande augmentée ou diminuée devient constante, le résultat de chaque fluctuation sera de ramener le prix à son niveau antérieur, avec une offre augmentée, répondant à une demande augmentée, ou avec une offre diminuée, répondant à une demande diminuée. Il n'en est pas toujours ainsi dans les deux dernières hypothèses, car

une partie des causes qui peuvent amener une augmentation ou une diminution de l'offre, sans modification préalable du prix courant, ne produisent cet effet qu'en affectant le prix normal des produits offerts, et alors le prix courant n'est point ramené à son point de départ; tandis que les modifications de la demande, qui ne résultent pas d'une modification préalable du prix courant, n'ont aucune connexité avec le prix normal des produits demandés.

Dans les cas auxquels cette observation s'applique, le prix courant demeure plus ou moins modifié, plus ou moins élevé au-dessus ou abaissé au-dessous de ce qu'il était avant la diminution ou l'augmentation de l'offre. La fluctuation qu'il éprouve n'est donc pas temporaire; elle rentre dès lors dans la classe de celles dont il me reste à parler [1].

## SECTION II.

### Variations permanentes.

Toutes les variations des prix sont provoquées d'abord par des modifications qui surviennent dans la demande ou dans l'offre effective; mais elles ne deviennent permanentes que par l'action de certaines causes, qui peuvent se grouper sous trois chefs, savoir : celles qui empêchent que l'offre ne s'étende ou ne se contracte indéfiniment avec la demande, celles qui imposent à l'extension indéfinie de l'offre des conditions progressivement onéreuses, et celles qui modifient directement le prix normal du produit offert.

#### § 1. — *Variations influencées par des causes limitatives.*

Lorsque l'offre d'un produit ne peut pas s'accroître indéfi-

[1] On pourrait aussi, à la rigueur, considérer comme permanentes les variations résultant de causes, telles qu'une récolte insuffisante ou le système de restrictions commerciales ci-dessus mentionné, dont l'action est essentiellement temporaire, mais qui, après avoir diminué l'offre de certains produits, l'empêchent, tant que dure cette action, de s'accroître à mesure que les prix s'élèvent.

niment à mesure qu'il est plus demandé, l'élévation du prix courant, amenée par un accroissement de la demande, devient permanente dès que l'offre s'arrête; car, pour que le prix s'abaisse de nouveau, il faut que son élévation provoque un accroissement de l'offre, et, pour qu'il redevienne ce qu'il était auparavant, il faut que cet accroissement de l'offre neutralise entièrement celui de la demande, c'est-à-dire que l'offre s'étende jusqu'au niveau de la demande accrue.

Le prix courant d'une certaine étoffe, qui était de 10 francs le mètre, s'étant élevé à 12 francs par l'effet d'une demande additionnelle, ne s'abaissera de nouveau que s'il provoque une offre additionnelle, et il ne pourra retomber à 10 francs que si l'offre additionnelle suffit pour neutraliser la nouvelle demande, c'est-à-dire si elle lui devient égale. Si l'offre n'augmente pas du tout, le prix de 12 francs subsistera. Si l'offre s'accroît, mais que son accroissement s'arrête après avoir abaissé le prix jusqu'à 11 francs, l'abaissement s'arrêtera aussi, et le prix de 11 francs subsistera. Ainsi, l'élévation du prix courant sera permanente, en tout ou en partie ; en tout, dans le premier cas, en partie, dans le second.

Les causes qui peuvent limiter l'accroissement de l'offre sont d'abord les aptitudes exclusives de certains fonds productifs. Lorsqu'un territoire d'une étendue limitée est seul capable de fournir un certain produit, que des qualités spéciales distinguent de tout autre, la quantité qu'il en peut fournir est nécessairement limitée et par conséquent ne peut satisfaire qu'une demande pareillement limitée. Si donc la demande d'un tel produit, après avoir atteint la limite que lui impose l'accroissement possible de l'offre, continue de s'accroître, il faut qu'elle soit maintenue dans cette limite infranchissable par une élévation croissante du prix. Chaque demande additionnelle détermine alors une nouvelle hausse, parce qu'elle augmente l'intensité de la demande totale, en rendant plus active la concurrence entre les acheteurs.

Pour les choses qui se produisent dans de telles conditions,

par exemple pour les vins de qualités supérieures, tels que ceux de Madère et de Bordeaux, il n'y a pas de bornes assignables à l'élévation possible du prix courant.

Il en est de même pour les services personnels dont la valeur tient à des aptitudes naturelles exclusivement propres à une personne, pour ceux, par exemple, des acteurs, des musiciens, des chanteurs les plus éminents. C'est qu'il y a de l'analogie entre les fonds productifs et les aptitudes naturelles, comme il y en a entre les capitaux et les talents acquis, comme il y en a entre les produits et les services personnels; ce qui, toutefois, ne justifie point une assimilation complète de choses à beaucoup d'égards si dissemblables.

En ce qui concerne les œuvres d'art, telles que les produits de la peinture et de la sculpture, qui ne s'altèrent point ou ne s'altèrent que très-lentement par l'usage, il y a une distinction à faire. Tant que dure la vie active de l'artiste, tant qu'il continue de créer des œuvres, que ses aptitudes exceptionnelles caractérisent nettement et rendent précieuses aux connaisseurs, chaque œuvre nouvelle, s'ajoutant à celles qui circulent déjà, augmente évidemment l'offre totale du produit. L'offre n'est donc point arrêtée, quoi qu'elle puisse ne pas s'accroître aussi rapidement que la demande.

Quand un acteur joue cent fois par année, son offre de représentations est arrêtée à ce nombre et ne peut croître qu'avec ce nombre. Quand un peintre fait dix tableaux par année, c'est autant dont s'accroît chaque année l'offre de son produit. Une fois l'artiste mort, le cas est différent. L'offre de ses œuvres, en tant que celles-ci peuvent être considérées comme un produit à part, cesse entièrement de s'accroître et par conséquent la demande qu'on en fait ne peut augmenter sans amener une élévation croissante du prix courant. C'est ce qui explique les prix exorbitants auxquels atteignent parfois certains objets dont l'antiquité constitue le principal mérite.

A la même cause se rattache l'élévation croissante des loyers, dans les villes fermées dont la population va s'augmentant.

L'accroissement de l'offre peut, en second lieu, être limité par des monopoles, c'est-à-dire par des priviléges exclusifs, établis en faveur d'individus ou de sociétés, pour la production ou la vente de certains produits.

Ordinairement, il est vrai, l'individu ou le corps privilégié a le droit de multiplier son produit autant que ses capitaux et son crédit le lui permettent; mais il est intéressé à ne pas le faire, à cause du bénéfice que lui assure la cherté résultant d'une offre insuffisante.

S'il arrivait que l'offre d'un produit, dont la demande, au lieu de s'accroître, aurait diminué, ne pût pas décroître dans la même proportion, le résultat serait un abaissement permanent du prix courant. Le prix s'abaisserait, parce que la demande aurait diminué, et cet abaissement subsisterait, parce que la diminution de l'offre, c'est-à-dire la seule cause capable, dans notre hypothèse, de relever le prix, ne se manifesterait et n'agirait point.

La limitation de l'offre est beaucoup plus rare dans ce sens que dans le sens opposé. Cependant il n'est pas sans exemple qu'une production surabondante se continue assez longtemps pour donner lieu, par le maintien d'une offre exagérée, à un abaissement de prix permanent. Certaines habitudes invincibles, communes à une catégorie entière de producteurs, les empêchent quelquefois de renoncer à une industrie devenue partiellement infructueuse. Il peut arriver aussi, comme je l'expliquerai ailleurs plus amplement, que l'offre de certains services demeure longtemps surabondante, parce que la classe entière de travailleurs qui en fait son industrie se trouve hors d'état d'appliquer autrement son activité.

Il me reste à parler d'un cas dans lequel l'offre d'un produit se modifie, en plus ou en moins, sous l'influence de la demande qui se manifeste pour un autre produit, de sorte que le rapport entre l'offre du premier produit et la demande qui lui correspond, par conséquent aussi le prix courant de ce produit, peut varier, sans que cette variation tende à en ame-

ner une autre en sens contraire, ce qui suffit pour qu'on doive classer parmi les variations permanentes celle qui s'est opérée, quoiqu'elle puisse être bientôt effacée elle-même par un effet inverse provenant de la même cause. Ce cas est celui des produits accessoires, c'est-à-dire des produits que donnent certaines industries, à côté de leur produit principal, par suite d'opérations nécessaires accomplies en vue de ce produit principal. Le coke qui se produit dans les usines à gaz, la bourre que fournissent les filatures, les peaux que donne l'industrie des bouchers sont des produits accessoires.

Il est évident que les deux produits, le principal et l'accessoire, forment ensemble le produit total, dont le prix doit compenser les avances de la production, et que, d'un autre côté, l'offre de l'un des produits ne peut pas augmenter ou diminuer sans que l'offre de l'autre augmente ou diminue en même temps. De là il est aisé de tirer deux conséquences, savoir : 1° que le prix de chaque produit se règlera de manière à ce que les deux prix combinés suffisent pour compenser les avances de la production; 2° que, si le prix courant de l'un des produits s'élève ou s'abaisse par suite d'une modification de la demande, la réaction de l'offre, s'exerçant également sur le prix de l'autre, ne ramènera pas le premier à son point de départ, à moins que la demande elle-même ne revienne à son premier état.

Supposons que le prix normal de deux produits, obtenus conjointement par une certaine somme d'efforts, soit de 100 francs, et que la somme des deux prix courants soit aussi de 100 francs, dont 80 pour le produit principal et 20 pour le produit accessoire. Dans cette hypothèse, 80 francs ne représentent point le prix normal du produit principal ni le régulateur de son prix courant, et 20 francs ne remplissent pas mieux cet office à l'égard du produit accessoire; mais 100 francs représentent le prix normal des deux produits ensemble et servent, comme tel, de régulateur à la somme des deux prix courants. Si nous supposons maintenant que la demande du

produit principal s'accroisse et en fasse monter le prix à 100 francs, la somme des deux prix s'élevant à 120 francs, par conséquent à 20 francs au-dessus du prix normal, cet avantage offert aux producteurs provoquera un accroissement de la production; mais, comme l'offre du produit principal ne peut pas augmenter sans que celle du produit accessoire augmente dans la même proportion, le prix courant du premier ne pourra pas redescendre au-dessous de 100 francs, sans que celui du second s'abaisse au-dessous de 20 francs. Si donc le prix courant du premier retombait à 80 francs, celui du second s'étant abaissé, par exemple, jusqu'à 16 francs, la somme des deux prix deviendrait inférieure au prix normal. Par conséquent, la demande accrue étant supposée constante, le prix courant du produit principal devra se fixer en définitive un peu au-dessus de 80 francs, c'est-à-dire demeurer un peu supérieur à ce qu'il était avant l'accroissement de la demande.

Les effets d'une diminution de la demande seraient précisément inverses. Quant aux effets d'une augmentation ou d'une diminution de la demande du produit accessoire, ils seraient, dans de moindres proportions, exactement semblables à ceux d'une augmentation ou d'une diminution de la demande du produit principal.

En résumé, ce qui caractérise le cas dont il s'agit, ce qui en fait une anomalie, c'est que les deux produits obtenus conjointement n'ont qu'un prix normal commun, représentant la somme d'efforts nécessaire pour produire à la fois une certaine quantité de l'un et de l'autre; tandis que chacun d'eux a son prix courant distinct, déterminé par une demande qui lui est propre et par une offre qui est commune aux deux produits.

### § 2. — *Variations influencées par une production progressivement onéreuse.*

J'ai déjà signalé à plusieurs reprises, comme un des faits

les plus importants dont la science économique doive tenir compte, la fécondité décroissante des fonds productifs, c'est-à-dire la nécessité où se trouve l'homme d'en tirer à des conditions de plus en plus onéreuses les quantités additionnelles de produits dont il a successivement besoin. J'ai montré aussi que ce fait provient, en premier lieu, de ce qu'un même fonds productif exige, pour fournir des quantités additionnelles égales d'une même espèce de produits, des quantités additionnelles croissantes de travail actuel et accumulé, c'est-à-dire des sommes croissantes d'efforts; en second lieu, de ce que, les divers fonds productifs d'une même espèce, dont dispose une nation, étant naturellement d'inégale fécondité, et les plus féconds étant généralement les premiers qu'on exploite, c'est par des exploitations de moins en moins productives, par conséquent à des conditions progressivement onéreuses, que chaque nation obtient les quantités croissantes de produits exigées par une population croissante.

J'ai enfin expliqué, en parlant de la valeur normale, l'influence qu'exerce le fait dont il s'agit sur la valeur d'échange des produits obtenus à des conditions progressivement onéreuses.

Le prix courant d'un produit n'étant que l'expression la plus commode et la plus simple de sa valeur générale, le lecteur comprendra aisément, sans nouvelle explication, que, si l'un des produits de l'espèce mentionnée vient à augmenter de prix, par suite d'un accroissement de la demande, l'offre additionnelle que provoquera cette élévation du prix courant ne le ramènera pas à son précédent niveau, parce qu'elle ne pourra être obtenue qu'à l'aide d'avances plus considérables, en d'autres termes, parce que son prix normal sera supérieur à celui des quantités jusqu'alors offertes et demandées.

Si le prix courant du blé, dans un pays où la population est croissante, s'élève de 10 francs l'hectolitre à 11 francs, par l'effet d'une demande additionnelle, l'offre additionnelle que

provoquera cette hausse du prix courant ne le ramènera pas à 10 francs, parce qu'elle ne pourra pas être produite aux mêmes conditions que la quantité qui avait suffi jusqu'alors, en d'autres termes, parce que la quantité additionnelle, exigée par les nouveaux besoins, aura un prix normal supérieur à celui des quantités produites antérieurement. Le prix courant du blé, quoiqu'il ne reste peut-être pas fixé à 11 francs l'hectolitre, se maintiendra certainement au-dessus de 10 francs, et la variation, dans cette limite, sera permanente.

Cette loi, en vertu de laquelle le prix courant de tout un produit va croissant à mesure que la production s'étend, parce qu'il a pour régulateur le prix normal des dernières quantités produites, n'est pourtant ni générale, ni absolue. Elle n'est pas générale, car elle s'applique à une seule classe de produits, et dans cette classe même elle admet des exceptions; elle n'est pas absolue, car diverses causes peuvent en neutraliser l'application à l'égard des produits dont elle paraît influencer le plus généralement la valeur.

En effet, quoique la loi soit vraie à l'égard de tous les produits des industries extractives, elle ne l'est pas constamment et uniformément. Certains produits, tels que ceux des mines, peuvent se trouver entièrement soustraits à son application; la plupart des autres peuvent y échapper partiellement.

Tant que le rendement des mines qui fournissent un produit quelconque ne peut diminuer sans que la demande fasse hausser la valeur de ce produit, cette valeur est déterminée par les exploitations les moins productives, parce que ces exploitations sont nécessaires pour répondre à la demande effective qui se manifeste. Mais la découverte de nouvelles mines plus étendues et plus fécondes peut changer pour longtemps cette situation, en donnant lieu à une offre qui dépassera la demande effective présente, et qui pourra satisfaire, à des conditions réduites, une demande croissante. Alors, les exploitations les plus productives, c'est-à-dire les moins onéreuses, pouvant suffire aux besoins dont la demande est l'ex-

pression, déterminent seules la valeur du produit, et les exploitations anciennes, qui n'ont pas été abandonnées, ne donnent pas à leurs produits plus de valeur que n'en obtiennent sur le marché ceux des exploitations nouvelles.

Un changement analogue se réalise dans certaines limites et a pour effet, par conséquent, de restreindre l'application de la loi générale, toutes les fois que la production indirecte est partiellement substituée à la production directe, pour un produit quelconque des industries extractives.

Quand un pays peut recevoir du dehors une quantité indéfinie de blé, il choisit, pour s'approvisionner, les marchés qui lui offrent les conditions les plus avantageuses, et la concurrence entre ceux qui pratiquent cette production indirecte donne pour régulateur au prix de tous les blés importés celui qui résulte de l'importation la plus avantageuse, c'est-à-dire la plus économique. Mais ce prix règle en même temps le prix de tout le blé directement produit sur le sol national ; par conséquent l'influence du décroissement de fécondité ne s'exerce plus que dans les limites fixées par ce prix normal de la production indirecte, et à l'égard de cette portion de l'approvisionnement total que la culture indigène continue de fournir.

Enfin, il y a encore exception à l'égard des produits qui jouent dans l'industrie agricole le rôle de produits accessoires, tels, par exemple, que ceux des cultures secondaires, qui alternent avec la culture principale dans les assolements réguliers. Lorsqu'une plante fourragère est généralement employée à cet usage, il est clair que la production, par conséquent l'offre du produit que donne cette plante ne se règle point sur la demande qui s'y rapporte, mais sur celle du produit principal, et que, dès lors, le prix de ce produit accessoire n'est pas nécessairement déterminé par les avances de la production la plus onéreuse [1].

[1] M. J.-S. Mill signale aussi, comme formant exception à la loi qui régit le prix des produits agricoles, le cas où la valeur relative de deux de ces produits

Si l'influence d'une production progressivement onéreuse n'est pas générale, elle est encore moins absolue, car il en résulte seulement une tendance, que des causes contraires peuvent neutraliser avant qu'elle se manifeste, ou dont elles peuvent corriger les effets après qu'ils se sont réalisés.

Ces causes contraires, dont j'ai déjà fait mention dans le précédent livre, sont les divers développements que peut recevoir la production dans les industries extractives, développements qui la rendent plus féconde en la rendant plus économique, c'est-à-dire en diminuant la somme d'efforts nécessaire pour obtenir une quantité donnée de produits, ou en augmentant la quantité de produits qu'on obtient avec une somme donnée d'efforts.

Quand un accroissement, à la fois lent et graduel, de la population permet aux développements dont je parle d'agir sur les prix, à mesure que la demande augmente, et d'exercer, dans le sens de la baisse, une influence au moins égale à celle que la demande croissante exerce dans le sens de la hausse, la tendance qui résulte de la fécondité décroissante des fonds productifs, se trouvant ainsi constamment neutralisée et plus que neutralisée, ne peut plus se manifester, bien qu'elle ne cesse pas d'agir. Quand cette hypothèse ne se réalise

se trouve influencée par l'état de leurs demandes respectives, parce que, ces deux produits étant cultivés sur les mêmes terrains, mais avec des conditions de rendement inégales, l'étendue des demandes respectives détermine, pour chacun d'eux, s'il pourra être obtenu exclusivement des terrains sur lesquels sa culture est plus productive que celle de l'autre, ou s'il devra être cultivé aussi sur les terrains également propres aux deux cultures, ou même sur les terrains plus propres à la culture de l'autre.

Il me paraît évident que la valeur générale des deux produits, exprimée par leurs prix courants, continue, dans cette hypothèse, d'être uniquement déterminée par les avances de la production la plus onéreuse, et que le cas signalé ne présente que l'application parfaitement régulière d'une autre loi, qui régit la valeur relative, ou spéciale, de deux produits quelconques, et en vertu de laquelle la valeur de l'un croît et décroît relativement à l'autre, à mesure que la demande du premier croît et décroît relativement à celle du second ; loi dont tout échange offre nécessairement une application, et que j'ai amplement expliquée dans le chapitre II du présent livre.

pas, les développements de la production, énergiquement provoqués par l'élévation de prix qu'amène un accroissement trop rapide de la demande, viennent, après coup et par intervalles, corriger en tout ou en partie les résultats devenus manifestes de la tendance.

§ 3. — *Variations influencées par des modifications du prix normal.*

Quand le prix normal d'une chose échangeable vient à se modifier, c'est-à-dire quand la somme d'efforts nécessaire pour la produire se trouve augmentée ou diminuée par l'une des causes que je mentionnerai tout à l'heure, le prix courant de cette chose, devenant par là supérieur ou inférieur à son prix normal, procure aux producteurs un avantage ou un désavantage, qui suffirait pour étendre ou pour restreindre la production et par conséquent l'offre de la chose. Mais le plus souvent la cause même qui modifie le prix normal implique nécessairement une production plus étendue ou plus restreinte, parce qu'elle implique une augmentation ou une diminution absolue du capital mis en œuvre.

L'offre, étant ainsi modifiée en plus ou en moins, ne tarde pas à imprimer au prix courant un mouvement de baisse ou de hausse, qui le ramène au niveau du prix normal, et cette variation est toujours permanente, puisqu'elle résulte d'une variation accomplie dans le régulateur même de ce prix courant. Elle est permanente en ce sens que les oscillations futures du prix courant s'opéreront autour d'un centre fixé plus bas ou plus haut. Si le prix normal d'un produit tombe de 10 francs à 5 francs, les variations temporaires de son prix courant auront désormais cette dernière somme pour point de départ, de sorte que, par exemple, une augmentation de demande, qui l'aurait porté précédemment à 12 francs, ne le portera plus qu'à 6 francs.

Parmi les causes qui peuvent modifier le prix normal d'un produit, en modifiant les conditions de sa production,

il n'y en a pas de plus puissante que ces développements industriels qui rendent la production plus économique et dont le mode d'action et les effets ont été expliqués dans le premier livre de cet ouvrage, notamment la division du travail, l'application des machines, la production en grand. Mais aussi l'action de cette cause est inévitablement accompagnée d'un accroissement proportionnel de la production.

Lorsque l'efficacité du travail de fabrication qu'accomplissent dix ouvriers se trouve élevée au centuple, ils élaborent une quantité centuple de matières premières et fabriquent, par conséquent, une quantité centuple de produits. Lorsqu'une machine peut accomplir le travail de l'homme, l'économie qui en résulte se proportionne à la quantité de travail remplacée, et comme cette quantité exige à son tour une quantité proportionnelle de matières premières et une puissance proportionnelle de la machine, la production augmente aussi en proportion de l'économie réalisée. La machine à filer le coton n'a pu remplacer le travail de 1,600 fileuses qu'en exécutant chaque jour une quantité de produits égale à celle qu'aurait donné le travail journalier de 1,600 fileuses.

Ainsi, toute modification du prix normal, quand elle est amenée par la cause dont il s'agit, a pour effet immédiat et inévitable un accroissement de l'offre effective, tout à fait indépendant de l'impulsion donnée aux producteurs par le changement du rapport qui existait entre le prix normal et le prix courant. L'offre augmente, dans ce cas, non point parce que le producteur a pu vendre son produit plus cher qu'il ne lui coûte, mais par cela seul que son produit lui coûte moins et avant qu'il ait pu en débiter la moindre parcelle.

Faute d'avoir assez tenu compte de cette circonstance, M. J. Stuart Mill commet l'erreur d'attribuer les effets d'une offre réelle à ce qu'il nomme une offre *potentielle*, c'est-à-dire à une offre qui peut s'accroître, mais ne s'est pas encore accrue. Il doit très-rarement arriver que le prix courant d'un produit s'abaisse par le seul effet d'une offre additionnelle

prochaine, sans que l'offre totale se soit réellement accrue sur un point quelconque du marché ouvert à ce produit. Lorsque ce fait paraît se réaliser sous l'influence d'un développement industriel qui a notablement diminué le prix normal, c'est que l'offre du produit s'est accrue réellement et notoirement dès que le développement industriel s'est accompli, et qu'il suffit qu'une offre additionnelle existe et se manifeste quelque part, pour que son influence sur le prix courant se propage dans toute l'étendue du marché.

D'ailleurs, concevrait-on qu'une offre simplement potentielle produisît un abaissement graduel des prix? Où serait la mesure de son influence? Je ne puis me persuader que cette action, en quelque sorte mystérieuse, d'une cause purement éventuelle entre pour rien dans les phénomènes dont il est ici question.

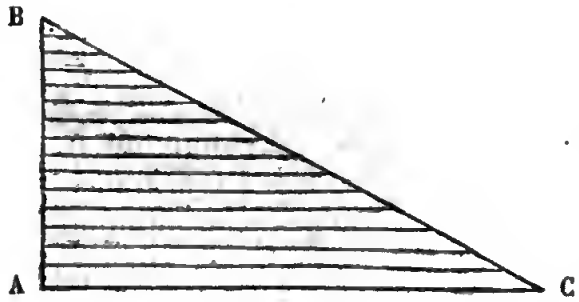
Quoi qu'il en soit, le fait que je viens de signaler est d'une grande importance, par l'intime connexité, par la dépendance étroite qu'il établit, ainsi que je l'ai déjà expliqué à propos du transport, entre certains développements de la production et ceux dont la circulation est susceptible. J'ai annoncé que le perfectionnement des moyens de transport n'agissait pas seul, dans ce cas, sur l'état du marché; et, en effet, comme la circulation d'un produit peut s'accroître intensivement aussi bien qu'extensivement, l'abaissement du prix normal, en amenant à sa suite l'abaissement du prix courant, ne contribue pas moins que la facilité du transport à favoriser les progrès industriels qui sont nécessairement accompagnés d'un accroissement immédiat et considérable de la production.

La circulation d'un produit s'accroît intensivement lorsque la demande effective augmente dans les limites du marché acquis. Le marché devient alors plus actif, sans devenir plus étendu; il s'améliore sans s'agrandir. Or, c'est ce qui arrive toujours lorsque le prix courant du produit demandé s'abaisse, sans que le besoin auquel ce produit répond diminue d'intensité. En pareil cas, l'augmentation de la demande effective doit même suivre une progression plus rapide que

l'abaissement du prix, et cela par deux raisons : d'abord, parce que dans tout pays les consommateurs sont d'autant plus nombreux qu'ils sont moins aisés ; ensuite, parce que la plupart des produits sont d'une consommation extensible et en quelque sorte élastique, chaque individu en consommant d'autant plus qu'il peut en acquérir davantage.

Les consommateurs, étant classés d'après leurs revenus, forment une pyramide plus ou moins régulière, dont les assises vont s'élargissant à mesure qu'elles représentent des revenus moindres. Ainsi un produit, dont le prix courant tombe de 10 francs à 5 francs, devient accessible à un nombre additionnel de consommateurs, qui dépasse de beaucoup celui des consommateurs jusqu'alors en état de se le procurer.

On peut exprimer graphiquement cette marche parallèle du décroissement des revenus et de l'accroissement du nombre des consommateurs, sous la forme d'un angle, traversé par des lignes horizontales dont les longueurs décroissantes représentent des revenus croissants. Mais cette figure, où les points B et C sont unis par une ligne droite, est fort loin de représenter toute la disproportion qui se manifeste dans la réalité entre le décroissement des revenus et l'accroissement de la demande effective.



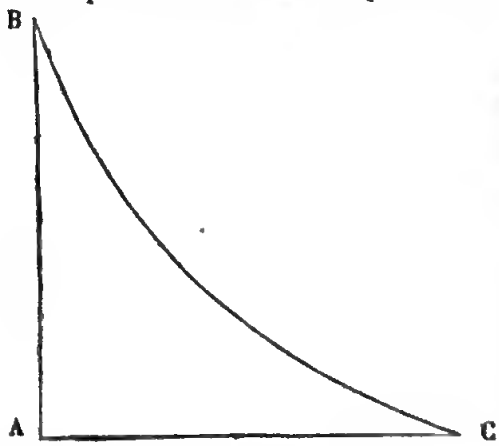

On a souvent essayé, dans un but fiscal, de constater la distribution réelle de la richesse.

Pour un pays tel que la France, où la propriété immobilière se transmet, sinon aussi facilement, du moins aussi librement que la propriété mobilière, on peut admettre que celle-ci est distribuée à peu près de la même manière que celle-là, ou que, s'il existe une différence, elle provient de ce que la propriété mobilière est distribuée encore plus inégale-

ment que la propriété immobilière. Or, les dénombrements et les classements officiels, exécutés d'après le cadastre en vue de l'impôt foncier, fournissent les chiffres suivants [1] :

| Revenus présumés. | Nombres des cotes foncières. |
|---|---|
| 1,000 francs et au-dessus. | 16,346. |
| De 500 à 1,000. | 36,862. |
| De 100 à 500. | 440,104. |
| De 50 à 100. | 607,956. |
| De 30 à 50. | 744,911. |
| De 20 à 30. | 791,711. |
| De 10 à 20. | 1,614,897. |
| De 5 à 10. | 1,818,474. |
| Au-dessous de 5 francs. | 5,440,580. |

On voit que le nombre des revenus [2] qui vont de 5 à 20 francs est très-supérieur à celui des revenus qui dépassent 20 francs ; que le nombre des revenus qui vont de 100 à 500 francs est plus de huit fois aussi grand que le nombre de ceux qui excèdent 500 ; que les revenus entre 10 et 20 francs sont en nombre double des revenus entre 20 et 30, etc., enfin que le revenu de 1,000 francs, qui est pris pour minimum de la première classe, pouvant à peine suffire pour assurer le strict nécessaire à une famille de quatre personnes, doit, par con-



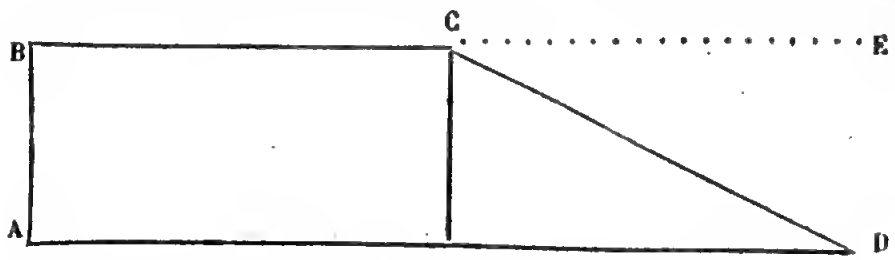

[1] Ces données sont extraites d'un mémoire de M. Moreau de Jonès et se rapportent à l'année 1842.

[2] Je sais que le nombre des propriétaires doit être un peu inférieur à celui des cotes foncières, mais cette différence ne peut pas être assez forte pour affecter le résultat que j'ai en vue de faire ressortir ; car, s'il y a des propriétaires qui sont représentés par plusieurs cotes, il y a aussi des cotes qui représentent plusieurs propriétaires.

séquent, se trouver déjà bien loin du sommet de la pyramide. Il faut que la ligne B C, de la première figure, page 350, soit une ligne courbe, intérieurement convexe, très-prolongée dans le sens vertical et dans le sens horizontal, comme la figure ci-dessus l'indique très-imparfaitement.

Quant à cette élasticité de la consommation, qui concourt aussi à augmenter la demande effective en présence d'un prix courant abaissé, elle est évidente à l'égard de tous les produits dont l'usage n'est pas strictement nécessaire, en particulier de ceux dont la consommation est lente, tels que les étoffes, le linge, les meubles et les instruments de toute espèce. Lors donc que le prix de ces objets subit une baisse notable, la demande s'accroît en même temps par une forte addition de nouveaux consommateurs et par une forte augmentation de la quantité que consomment les anciens.

Représentons par la ligne BC le nombre des consommateurs d'un objet valant 10 francs, et par la ligne A D, double de la première, le nombre doublé des consommateurs de ce




même objet, dont le prix est tombé à 5 francs. La ligne B C, représentant elle-même, depuis cet abaissement du prix, une demande doublée, doit être idéalement prolongée jusqu'en E, de sorte que la consommation totale, qui n'était que de B C avant le changement du prix, se trouve être ensuite de B E + A D, c'est-à-dire quadruplée.

Cette double amélioration intensive du marché, qui résulte de l'abaissement des prix, est si importante, que les produits dont le prix courant ne peut pas éprouver, par l'effet d'une économie de la main-d'œuvre, un abaissement un

peu considérable demeurent peu accessibles aux progrès par lesquels s'étend la fabrication.

L'impossibilité dont je parle tient au rapport qui existe entre la matière première et la main-d'œuvre, comme facteurs du prix. Si la matière première est assez précieuse et la façon assez simple pour que celle-là forme les 90/100, et celle-ci seulement les 10/100 du prix, une économie de 4/5 sur la main-d'œuvre n'abaissera ce prix que de 8/100, de sorte qu'un produit de 100 francs vaudra encore 92 francs. Si la proportion des deux facteurs est inverse, une économie de la même portée abaissera le prix de 72/100, c'est-à-dire le fera tomber de 100 francs à 28 francs.

C'est ce qui explique, par exemple, pourquoi la bijouterie et l'orfévrerie sont beaucoup moins accessibles à la division du travail, à l'emploi des machines et à la fabrication en grand que l'horlogerie, quoique cette dernière industrie mette en œuvre des matières tout aussi précieuses, et quoique ces trois industries soient dans les mêmes conditions à l'égard du transport, c'est-à-dire en ce qui concerne l'extension possible de leur marché.

Ceci me conduit à parler des autres causes, qui peuvent, en modifiant le prix normal, amener des variations permanentes du prix courant.

Le prix normal a pour facteurs le coût de la main-d'œuvre employée, le prix des instruments de travail, et de plus, à l'égard des produits manufacturés, le prix des matières premières. Toute modification qu'éprouve l'un de ces trois facteurs peut donc, sans que les opérations productives soient d'ailleurs changées en aucune façon, avoir pour effet de modifier le prix normal. Je dis seulement : peut avoir pour effet, parce qu'il n'est pas rare qu'une modification qui altère l'un des facteurs, étant neutralisée par une modification en sens inverse des autres facteurs, laisse intact le prix normal.

La proposition est évidente pour les matières premières et pour les instruments de consommation rapide, tels que les

combustibles. Le prix normal du pain, celui des meubles de bois, celui des étoffes de soie, de laine ou de coton, doivent augmenter et diminuer avec les prix du blé, du bois brut, des fils de soie, de laine ou de coton, et avec ceux des diverses matières instrumentales qui servent à fabriquer ces produits.

Quant aux instruments de travail qui se consomment lentement, tels que les outils, et qui font partie du capital fixe de chaque entreprise, leur prix courant représente, pour le producteur et à raison de chaque période d'un jour, d'un mois, d'un an, etc., pendant laquelle il les emploiera, une somme d'efforts d'abstinence, qui doit se répartir sur la quantité entière du produit qu'il obtiendra par leur concours pendant la période prise pour unité.

Si un producteur emploie pour 2,000 francs d'outils, et que les efforts d'abstinence, pour chaque période d'une année, soient représentés par 1/20 du capital sur lequel porte l'abstinence, c'est-à-dire dans notre hypothèse par 100 francs, cette somme, répartie sur le produit total d'une année, entrera comme élément constitutif dans le prix normal de chaque portion de ce produit, en proportion du temps nécessaire pour produire cette portion.

De plus, comme les instruments dont il est ici question se consomment, quoique lentement, par l'usage qu'on en fait, leur valeur totale, augmentée de celle des réparations qu'ils ont pu exiger pendant la durée de leur emploi, mais diminuée de celle qu'ils peuvent conserver comme simples matériaux, doit aussi être répartie sur l'ensemble des produits obtenus pendant ladite durée et former un des éléments du prix normal de ces produits.

Si une machine qui a coûté 20,000 francs peut, avec 5,000 francs de réparations successives, durer dix années et conserver au bout de ce temps, quoique mise hors d'usage, une valeur de 2,000 francs, ce qui porte la dépense totale à 23,000 francs, cette somme doit se répartir sur tout le produit des

dix années, celui de chaque année recevant une charge proportionnelle de 2,300 francs comme partie intégrante de son prix normal.

Ainsi le prix du fer, c'est-à-dire du métal qui forme la matière unique de beaucoup d'outils et la matière principale de presque tous les instruments de lente consommation, ne peut pas augmenter ou diminuer, sans qu'il en résulte des variations correspondantes, plus ou moins sensibles, dans le prix normal des produits à l'extraction ou à la fabrication desquels ce métal est employé, notamment des produits agricoles et de ceux d'entre les produits manufacturés qui ont pour matières premières des bois ou des métaux.

Enfin, ce que coûte au producteur la main-d'œuvre qu'il emploie constitue le troisième facteur du prix normal, et en même temps le troisième élément du capital productif, celui que j'ai désigné sous le nom d'approvisionnement. C'est la quantité d'approvisionnement nécessaire pour obtenir une quantité déterminée de produits; ou plutôt, comme le producteur achète directement le travail, c'est ce qu'il dépense en main-d'œuvre pour obtenir une quantité déterminée de son produit.

Ce n'est donc pas le prix du travail, c'est-à-dire ce que l'on paye en échange d'une quantité déterminée de travail. Le prix du travail influe, il est vrai, aussi directement sur le prix normal que le prix de la matière première, mais avec cette différence, que la quantité du produit obtenu, au lieu de se proportionner, comme elle le fait pour la matière première, à la seule quantité employée, augmente et diminue en raison composée de la quantité et de l'efficacité du travail mis en œuvre.

Il en résulte, en premier lieu, que le prix normal est plus ou moins modifié, par un même changement survenu dans le prix du travail, suivant que le travail employé se trouve moins ou plus efficace, ou qu'il en faut une plus ou moins grande quantité; en second lieu, que le coût de la main

d'œuvre employée, par conséquent le prix normal, peut se trouver modifié par le seul changement de l'efficacité ou de la quantité du travail, sans que le prix de ce travail ait diminué ou augmenté.

Deux pays, B et C, fournissent un même genre de produit, mais le travail employé étant deux fois aussi efficace dans le pays B que dans le pays C, les ouvriers de celui-ci mettent deux jours à exécuter la quantité de ce produit que les ouvriers de celui-là font en un jour. Si nous supposons que le prix de la main-d'œuvre, dans ces deux pays, s'élève de 2 francs par journée à 3 francs, cette augmentation affectera moins le prix normal du produit en question dans le pays B, que dans le pays C, parce qu'elle agira sur une quantité de produits plus considérable.

Si nous supposons que, le prix du travail en question demeurant le même, son efficacité, qui était d'abord égale dans les deux pays, devienne double pour B, le prix normal devra diminuer dans ce dernier pays, puisque le prix de la main-d'œuvre employée s'y trouvera réparti sur une quantité double de produits.

M. J. St. Mill, qui a le premier mis en lumière cette vérité importante, trouve dans le coût de la main-d'œuvre employée jusqu'à trois éléments distincts, et il a théoriquement raison.

En effet, si l'on suppose que le producteur achète l'approvisionnement dont il a besoin et le donne en échange de la main-d'œuvre qu'il emploie, la dépense totale de cette main-d'œuvre dépendra pour lui du prix de l'approvisionnement, de la quantité qu'il en devra donner pour une quantité déterminée de travail, et de la quantité de produits qu'il obtiendra par cette quantité de travail employée.

Représentons par le prix du blé celui de l'approvisionnement total. Si, le prix du travail étant d'un hectolitre de blé pour dix journées de travail et la quantité de produits obtenue par ces dix journées étant représentée par le chiffre 100,

le prix du blé vient à s'élever de 20 francs l'hectolitre à 30 francs, la dépense en main-d'œuvre sera certainement augmentée, puisque 100 de produits coûteront 30 francs au lieu de 20. Si c'est le prix seul du travail qui s'accroît, la valeur des dix journées s'élevant par exemple à un hectolitre et demi de blé, la dépense en main-d'œuvre sera pareillement augmentée et dans la même proportion, car les 100 de produits coûteront 30 francs au lieu de 20. Enfin, si c'est la quantité du travail employé qui se modifie, soit parce que son efficacité a diminué, soit parce que son concours dans la production a augmenté, la quantité de produits obtenue par dix journées de travail se trouvant réduite par exemple à 75, la dépense en main-d'œuvre augmentera aussi, puisqu'une quantité 100 de produits coûtera désormais 25 francs au lieu de 20 [1].

Cependant lorsque, pour se rapprocher de la réalité, on suppose que le producteur, au lieu d'acheter l'approvisionnement nécessaire, achète directement la main-d'œuvre dont il a besoin, il est évident que le prix de la main-d'œuvre représente à la fois le prix de l'approvisionnement et la quantité d'approvisionnement que vaut le travail, de sorte que ces deux éléments n'en forment plus qu'un seul. Dans l'hypothèse ci-dessus, le prix du travail, qui est d'abord de 20 francs pour 10 journées, c'est-à-dire de 2 francs par journée, sera porté à 3 francs, soit que le prix du blé s'élève à 30 francs l'hectolitre, soit que la valeur du travail s'élève à 30 décilitres, et il serait porté à 4 fr. 50 c. par le concours simultané de ces deux causes.

Ainsi : prix du travail, quantité du travail, voilà les deux éléments réels de ce que coûte la main-d'œuvre.

[1] Appelons $a$ le prix de l'approvisionnement nécessaire, $t$ la quantité de travail correspondante, $p$ la quantité de produit obtenue par ce travail, $m$ le coût total de la main-d'œuvre. Celui-ci a pour expression la formule $m = \frac{a\,t}{p}$, dans laquelle on ne peut changer ni $a$, ni $p$, ni $t$, sans que $m$ se trouve en même temps modifié.

J'ai mentionné, dans le premier livre de cet ouvrage, les causes qui peuvent augmenter l'efficacité du travail, sans changer, comme le fait la division du travail, la forme des opérations productives ou la distribution des efforts, sans exiger par conséquent ni un accroissement préalable du capital, ni une extension immédiate de la production. Ces causes n'en agissent pas moins sur le prix normal des produits et donnent par là une portée économique à de grandes questions, qui tirent d'un autre ordre d'idées leur principale importance. L'éducation populaire, l'émancipation des travailleurs, esclaves ou serfs, contribuent, aussi bien que le perfectionnement des machines, quoique moins visiblement, à l'accroissement absolu de la richesse des nations.

Quand le prix normal d'un certain produit a été modifié par une des causes dont je viens de parler, ce nouveau prix devient toujours virtuellement, pour tous les produits de la même espèce, le prix normal de l'actualité, l'expression de la somme d'efforts que ces produits représentent, le régulateur de leur prix courant, quoique une partie de ceux qui sont offerts aient été extraits ou fabriqués à d'autres époques et dans des conditions différentes.

Il résulte de là que les facteurs du prix normal sont aussi les prix de l'actualité, les prix courants des divers éléments du capital. Quand le prix du fer entre comme élément dans le prix normal d'un produit, c'est le prix actuel du fer, c'est ce que coûte le fer brut ou le fer façonné aux producteurs qui doivent l'acheter pour l'employer comme matière première ou comme instrument; or, il leur coûte ce qu'il vaut actuellement, sur le marché où ils ont à se pourvoir.

Ainsi, le prix normal peut se trouver exposé à de faibles oscillations temporaires, provenant des variations temporaires que subissent les facteurs qui le constituent.

D'un autre côté, pour tous les produits dont l'offre peut s'accroître indéfiniment à des conditions constantes, c'est-à-dire en général pour les produits de fabrication à l'égard

desquels la concurrence est libre, le prix courant a pour régulateur, si, comme il arrive souvent, les producteurs ne fabriquent pas tous dans des conditions identiques, la production la plus économique de l'actualité.

Supposons qu'une certaine étoffe soit produite par divers fabricants, dans des conditions diverses, qui en élèvent le prix normal, pour les uns, à 19 francs, pour d'autres, à 20 francs, pour d'autres encore, à 21 francs. Comme la production à laquelle correspond le prix normal de 19 francs peut s'accroître indéfiniment et qu'elle est, en présence d'un prix courant quelconque, la plus avantageuse des trois pour les producteurs, ce sera par cette production que l'offre s'étendra, que le prix normal sera déterminé et que seront réglées les oscillations du prix courant.

Cette différence entre les conditions de travail de divers producteurs ne peut jamais être portée bien loin, car les fabricants les moins favorisés sont toujours libres de changer d'industrie, ou de se placer dans de meilleures conditions. Lorsqu'un progrès industriel s'accomplit dans une branche de la production, les premiers qui peuvent l'appliquer et en profiter sont ordinairement ceux qui disposent des plus forts capitaux, et ceux-là rendent bientôt impossible la concurrence de beaucoup d'autres. En général, les capitaux les plus considérables, grâce à l'avantage que procure toujours la production en grand, étant les plus économiques à exploiter, tendent, par l'abaissement du prix normal, à exclure peu à peu du marché les producteurs qui disposent de capitaux moindres. C'est ainsi que la grande fabrication remplace la petite, que les conditions moyennes disparaissent dans certaines branches d'industrie, et que l'activité économique va se concentrant de plus en plus dans les grandes entreprises.

Ceci me conduirait à mentionner un facteur du prix normal dont j'ai fait abstraction jusqu'à présent, celui qui résulte des conditions sous lesquelles se forme et s'accumule le capital

nécessaire à la production; car, en parlant plus haut des efforts d'abstinence qui s'appliquent au capital fixe pendant la production, je n'ai rien dit de ceux qui s'appliquent au capital entier jusqu'au moment où la production le met en œuvre.

Mais ces questions, de même que plusieurs autres qui se rattachent au sujet traité dans la présente section, doivent être renvoyées au livre suivant, parce que les faits de circulation qu'elles concernent, notamment les divers facteurs du prix normal, sont en même temps des phénomènes de distribution, qu'il faut avoir analysés comme tels pour comprendre nettement le rôle qu'ils jouent dans la détermination des prix.

## SECTION III.

### Effets généraux du développement économique sur les prix.

L'histoire des prix offre quelques faits généraux et une multitude de faits particuliers, intéressants pour l'application des théories économiques; mais les premiers seuls peuvent entrer dans le plan d'un ouvrage qui doit embrasser l'ensemble de la science.

Pour éviter toute confusion, je dois avertir le lecteur que les variations de prix dont je vais parler sont relatives, non absolues. L'élévation et l'abaissement absolus des prix, d'époque en époque, dépendent autant des valeurs successives du numéraire que des valeurs dont le numéraire fournit l'expression et la mesure. Or, comme la valeur du numéraire va se modifiant aussi avec le développement économique, sous l'influence de causes qui lui sont propres, et qui, bien qu'elles tendent généralement à l'abaisser, impriment à cet abaissement une marche irrégulière, tantôt accélérée, tantôt ralentie ou interrompue, l'action des causes qui modifient les prix absolus est rendue par là très-inégale d'époque en époque et

se trouve souvent neutralisée par les fluctuations parallèles de la valeur du numéraire.

Mais, à chaque époque, les valeurs générales des diverses espèces de produits ont entre elles des rapports, que le numéraire alors circulant fournit le moyen d'exprimer exactement et commodément, et ce sont ces rapports, en d'autres termes les prix relatifs des choses échangeables, qui, sous l'influence du développement économique, subissent les modifications successives dont il va être question.

I. A mesure que la société avance dans son développement économique, c'est-à-dire à mesure qu'elle devient plus nombreuse et plus riche, le prix des produits bruts tend généralement à s'élever, celui des produits manufacturés à s'abaisser.

Pendant le premier stage qui suit l'établissement fixe d'une société sur un territoire encore inculte, la population, se trouvant clair-semée sur une vaste étendue de fonds productifs, en tire facilement les produits bruts dont elle a besoin, en se bornant à exploiter les portions de ce domaine qui exigent le moins d'avances pour devenir productives et en recevant de la nature tout ce que celle-ci peut produire spontanément.

D'un autre côté, ce premier stage est celui de l'enfance pour tous les arts mécaniques et pour les sciences qui en éclairent et en assurent le développement. La répartition même des travaux, cette première condition de leur efficacité, ce premier de tous les progrès industriels, rencontre des obstacles soit dans la rareté et la difficulté des communications, soit dans l'insuffisance des capitaux disponibles, que l'absence de crédit empêche d'ailleurs de circuler parmi les producteurs.

Pour sortir de ce stage, il faut que la société s'accroisse en nombre, qu'elle s'agglomère dans certains lieux, qu'elle accumule du capital, qu'elle perfectionne ses institutions. Or, tout cela ne peut avoir lieu sans que, d'un côté, l'exploitation des fonds productifs devienne plus onéreuse en s'étendant à des portions de moins en moins fécondes du territoire, ou en

demandant aux fonds déjà exploités une quantité croissante de produits, et que, d'un autre côté, les industries de fabrication entrent dans une voie de progrès, où leur production devient nécessairement de plus en plus économique, où leurs produits, par conséquent, vont diminuant de valeur relativement à ceux des industries extractives.

Ce double résultat est attesté par les prix actuels des deux classes de produits dans les pays les plus avancés de l'Europe moderne, quand on les compare aux prix des époques antérieures; il se manifeste d'ailleurs dans le commerce qui s'est toujours fait, qui se fait encore de nos jours, entre les pays économiquement les plus développés et ceux qui sont demeurés en arrière du progrès général, ceux-ci donnant toujours leurs produits bruts en échange des produits manufacturés de ceux-là.

II. Parmi les produits bruts, ceux dont le prix s'accroît le plus rapidement et s'élève le plus haut sont les produits dont l'extraction, pendant le premier stage, exigeait le moins d'avances et embrassait le plus d'espace, notamment ceux des forêts, des prairies naturelles, des landes incultes, et par contre-coup la viande, le gibier, etc.

Les fonds productifs dont l'exploitation met en œuvre le moins de capital disponible et les travaux les plus simples et les plus uniformes sont naturellement les premiers que la population, à mesure qu'elle s'accroît, met à contribution pour sa nourriture et ses autres besoins physiques; aussi ces fonds productifs ne tardent-ils guère à être exploités sur toute leur étendue. Mais, à dater de ce moment, deux causes concourent à élever rapidement les prix de leurs produits.

En premier lieu, la demande s'en accroît constamment, sans que l'offre puisse augmenter. A mesure que la population va croissant, elle consomme plus de viande, plus de gibier, plus de bois, etc., et comme les fonds productifs d'où elle tire ces choses ne peuvent ni s'étendre, ni devenir plus féconds, l'offre s'arrête et les prix, n'étant plus déterminés

que par l'intensité de la demande, s'élèvent avec le nombre et la richesse des consommateurs.

En second lieu, l'offre de ces produits, loin de pouvoir augmenter, doit au contraire diminuer à mesure que la demande s'accroît, parce que la demande des produits qui exigent une élaboration préalable du sol s'accroît en même temps et amène la transformation graduelle des terres incultes en terres arables, l'extension graduelle de la culture aux dépens des bruyères, des pâturages, des forêts. Les produits de l'espèce mentionnée se trouvant ainsi d'autant moins offerts qu'ils sont plus demandés, l'élévation de leur prix doit nécessairement être rapide et continuer jusqu'au moment où il deviendra aussi avantageux de les produire que d'étendre la culture aux espaces qui les fournissent.

Ce moment arrive d'abord pour les plantes fourragères, dont la culture, même artificielle, devient très-tôt un appendice nécessaire de celle des céréales, soit comme assolement, soit comme source d'engrais; il arrive ensuite pour les bois de construction et de chauffage; il arriverait aussi pour le gibier, si l'entretien de parcs et de landes incultes pour cet usage devenait profitable.

III. Les premiers produits bruts dont le prix s'élève sont ceux qui se prêtent le mieux au transport et qui, par cette raison, deviennent les premiers objets du commerce international; par exemple, les peaux, les crins, les plumes, les dents, les cornes, la poix, la résine, la potasse des forêts, etc.

La raison en est simple. Ces produits obtiennent dès l'origine un marché plus étendu que celui des autres, par conséquent ils répondent à une demande plus forte. Aussi n'est-il point rare, quoique les produits en question ne soient, chez les nations avancées, que des produits accessoires, qu'ils aient joué primitivement, qu'ils jouent encore dans certains pays neufs le rôle de produits principaux.

IV. Les produits bruts dont le prix s'élève le moins sont ceux dont la production, dès le premier stage du développe-

ment économique, exige le plus d'avances, notamment les végétaux non indigènes et les substances minérales qui ne s'exploitent pas à ciel ouvert. A l'égard de cette espèce de produits, l'effet de la fécondité décroissante des fonds productifs est en partie neutralisé par celui de l'abondance croissante des capitaux. D'ailleurs, comme les industries qui les fournissent sont en même temps celles dont les travaux présentent le moins de simplicité et d'uniformité, les progrès de la science et de l'art tendent constamment à y rendre la production plus économique.

En comparant les prix actuels de la viande et du blé avec ceux des époques antérieures, on a constaté que, dans le cours d'une même période, le prix de la viande s'est élevé dans le rapport de 1 à 10, celui du blé dans le rapport seulement de 1 à 2.

V. Les produits manufacturés dont le prix s'abaisse le plus avec les progrès du développement économique sont ceux dont la consommation, et par conséquent la demande effective, peut s'accroître le plus aisément.

On a vu plus haut, dans le chapitre cinquième et dans les précédentes sections, à quelles conditions est attaché l'accroissement de la consommation et comment la possibilité de cet accroissement influe sur les prix, en permettant l'application des perfectionnements industriels qui ne peuvent s'accomplir sans amener un accroissement immédiat de la production. Il serait donc superflu, pour l'intelligence du fait général qui en résulte, d'entrer ici dans de plus amples explications.

VI. Le prix d'un produit manufacturé tend d'autant plus à s'abaisser, que les matières premières dont il est formé ont moins de valeur relativement au produit total.

Toute matière première, ayant été nécessairement extraite d'un fonds productif, est soumise à l'action des causes générales qui tendent à élever d'époque en époque le prix des produits bruts, tandis que les moyens par lesquels la production

est rendue de plus en plus économique dans les industries de fabrication, et qui ont ainsi pour effet d'abaisser successivement le prix des produits manufacturés, agissent essentiellement sur les instruments de travail et sur la main-d'œuvre ; ce sont des économies d'instruments et de travail. Les prix des produits manufacturés tendent donc en même temps à s'élever, par le renchérissement de la matière première, et à s'abaisser, par le perfectionnement des moyens de production. Or, le résultat de ces deux tendances contraires doit évidemment dépendre du degré d'action que chacune d'elles peut exercer, par conséquent de la part pour laquelle le prix des matières premières et ceux des autres éléments du capital contribuent à former le prix normal de la chose produite.

Supposons qu'à une certaine époque le prix des matières premières qui entrent dans la fabrication du pain soit, au prix total de ce produit, dans le rapport de 2 à 3, tandis que, pour un autre produit, tel que la dentelle, ce même rapport sera de 1 à 1,000. Si le prix des matières premières vient à doubler pour chacun de ces deux produits, le prix du pain s'élèvera dans le rapport de 3 à 5, celui de la dentelle dans le rapport seulement de 1,000 à 1,001. Le renchérissement sera considérable pour le pain, presque nul et insensible pour la dentelle.

Si, dans le même temps, la dépense des moyens de production s'abaisse de moitié pour chaque produit, le renchérissement sera encore, pour le pain, dans le rapport de 6 à 9, c'est-à-dire de 50 pour 100, tandis que le prix de la dentelle, au lieu de s'élever, s'abaissera ; il diminuera presque de la moitié, puisqu'il tombera de 1,000 à 501.

Ainsi, la tendance à l'abaissement des prix peut se trouver, pendant une période déterminée du développement économique et à l'égard de certains produits manufacturés, complétement neutralisée, et même plus que neutralisée par le renchérissement des matières premières. On cite comme exemples de produits manufacturés dont le prix s'est élevé

par cette cause, au lieu de s'abaisser, pendant le cours du dernier siècle, les soieries, la verrerie, les ouvrages de sellerie et d'autres encore.

VII. Les progrès qui s'accomplissent dans l'art de la navigation, ceux en général par lesquels s'améliorent et se multiplient les relations de peuple à peuple, ont pour effet d'abaisser, pour chaque pays, le prix des produits, bruts ou manufacturés, qu'il tire exclusivement du dehors, et de l'abaisser d'autant plus que ces produits viennent de contrées plus lointaines. L'histoire des prix atteste, par exemple, que ceux des marchandises du Levant ont subi en Europe des modifications importantes dans le sens de la baisse, chaque fois que le commerce de ces marchandises a pu être affranchi de quelque notable portion des trajets par terre, que l'état arriéré de la science et de l'art nautiques, joint à la rudesse des mœurs publiques et des relations internationales, lui avait jadis imposés.

C'est grâce à de tels progrès, c'est en général aux pas de géant qu'a faits la civilisation depuis trois siècles, que la circulation internationale, en d'autres termes la production indirecte, est arrivée à occuper, dans la vie économique des sociétés, la place considérable que nous lui voyons occuper aujourd'hui, et qui sera caractérisée, puis expliquée dans les deux chapitres suivants.

---

## CHAPITRE VII.

### DES INDUSTRIES DE CIRCULATION.

Les industries de circulation se composent des divers travaux qui sont nécessaires pour opérer les transports et pour accomplir les échanges. Elles sont toutes comprises dans ce qu'on appelle en langage ordinaire le *commerce*.

Il en est qui s'occupent exclusivement du transport, comme celles du voiturier, du batelier, du porte-faix, ou exclusivement de l'échange, comme celles du banquier, du changeur, du marchand en détail ; tandis que d'autres embrassent les deux espèces de travaux, comme celles du colporteur, du commissionnaire, etc.

Les produits des industries de circulation sont des services, mais des services économiques, c'est-à-dire des services qui concourent directement à la production et à l'accumulation de la richesse, ainsi que je l'ai suffisamment expliqué dans le premier livre de cet ouvrage.

Du reste, ces services existent aux mêmes conditions que les produits, car le commerce exige, comme la production, du travail actuel et des capitaux, en d'autres termes, des efforts de travail et des efforts d'abstinence; et, comme ces services peuvent s'échanger et s'échangent continuellement, soit contre des produits, soit contre d'autres services, soit contre du numéraire, ils ont, aussi bien que les produits, leur valeur d'échange et leur valeur normale, leur prix normal et leur prix courant, valeurs et prix déterminés par les mêmes causes et sujets aux mêmes variations, temporaires ou perma-

nentes, que les valeurs et les prix des divers produits dont se compose la richesse.

Enfin, puisque les services dont il s'agit s'échangent, ils circulent eux-mêmes; or, cette circulation des services de circulation, cette circulation élevée en quelque sorte à la seconde puissance, devient à son tour l'objet, au moins partiel, de certaines industries, notamment de l'industrie des courtiers, de celle des commis voyageurs, de celle des banquiers, etc.

Le but immédiat des services de transport étant la locomotion des choses échangeables, et cette lomotion étant aussi nécessaire pour la consommation des services que pour celle des produits, le transport doit s'appliquer à toutes les espèces de services transportables, mais c'est en transportant les personnes qu'on transporte les services qu'elles peuvent rendre. Lorsque des fabricants, des négociants, des ouvriers voyagent pour l'exercice de leur industrie, lorsqu'une troupe d'acteurs ou de musiciens se transporte de lieu en lieu pour donner des représentations ou des concerts, il y a locomotion de services, aussi bien que de personnes, locomotion effectuée tantôt par les personnes transportées elles-mêmes, si par exemple elles voyagent à pied, tantôt par un entrepreneur de circulation qui en fait son affaire.

L'échange ne pouvant se réaliser que si une offre effective et une demande effective égales se rencontrent, les services d'échange consistent essentiellement à opérer le rapprochement des offres et des demandes, à faciliter, à procurer les rencontres d'offres et de demandes égales. Le commerce fait connaître aux consommateurs les offres des producteurs; aux producteurs, les demandes des consommateurs. Il accomplit le premier service tantôt en recueillant et en formulant, pour chaque consommateur, les offres diverses de nombreux producteurs, tantôt en achetant d'avance et en offrant lui-même aux consommateurs un ensemble, un assortiment des choses diverses qui sont offertes par les divers producteurs; il accomplit le se-

cond service, tantôt en recueillant et en formulant, pour chaque producteur, les demandes émanant de divers consommateurs, tantôt en demandant et en achetant lui-même des producteurs un ensemble de choses diverses, qui sont demandées par divers consommateurs.

Le commerce des produits, qui est celui dont la science économique doit spécialement s'occuper, se divise en autant d'industries diverses qu'il y a d'espèces diverses de produits et de moyens de transport distincts; mais, comme les faits complexes abondent toujours dans les réalités de la vie économique, les entreprises qui font à la fois le commerce de plusieurs sortes de produits sont partout nombreuses.

Envisagé dans ses effets immédiats, le commerce est ou intérieur, ou extérieur, suivant que la circulation qu'il opère se renferme dans les limites de notre pays, ou qu'elle les dépasse; et le commerce extérieur, ou international, est à son tour commerce d'approvisionnement, ou commerce de spéculation, suivant qu'il a pour résultat d'approvisionner notre pays de produits étrangers, ou qu'il accomplit une circulation purement extérieure.

Enfin, le commerce, en tant qu'il s'occupe exclusivement des échanges, le négoce proprement dit se divise aussi en deux branches, dont l'une, le commerce en gros, achète directement des producteurs; l'autre, le commerce de détail, vend directement aux consommateurs les produits, nationaux ou étrangers, que le commerce en gros ne fournit directement qu'aux détaillants et que ceux-ci ne reçoivent directement que du commerce en gros.

Le commerce intérieur est d'autant plus important que le pays est plus étendu, ou, plus exactement, qu'il renferme plus de régions distinctes, ayant des aptitudes productives diverses et des besoins différents. L'importance du commerce extérieur s'accroît, au contraire, à mesure qu'un pays se trouve renfermé dans des limites plus étroites, ou que les aptitudes productives de son sol et les besoins de ses habitants sont plus homogènes.

Dans un pays tel que la France, la valeur totale des produits qui se transportent et s'échangent dans l'intérieur dépasse toujours énormément celle des produits qui sont importés, exportés, ou seulement transportés par le commerce extérieur; tandis que, dans un pays tel que la république de Hambourg, dont le territoire ne comprend guère qu'une ville avec sa banlieue, le commerce extérieur peut surpasser de beaucoup en importance le commerce intérieur et devenir pour les habitants la source de richesse la plus abondante.

Adam Smith et après lui J.-B. Say ont fait très-bien ressortir cette importance relative du commerce intérieur pour les grands pays, et Adam Smith signale avec raison, comme un avantage inhérent à ce commerce, le fait que chaque échange de produits nationaux contre des produits nationaux remplace à la fois, par conséquent rend de nouveau disponibles et productives deux portions du capital dont dispose l'industrie nationale, tandis qu'un échange de même valeur, accompli par le commerce international, ne remplace qu'une seule de ces mêmes portions.

« Le commerce, dit-il, qui envoie à Londres des ouvrages « de fabrique écossaise et rapporte à Edimbourg du blé an- « glais et des ouvrages de fabrique anglaise, remplace néces- « sairement, dans cette opération, deux capitaux appartenant « à des habitants de la Grande-Bretagne, et qui ont tous les « deux été employés dans l'agriculture ou dans les manufac- « tures de la Grande-Bretagne. Le commerce qui envoie en « Portugal des marchandises anglaises et qui rapporte en « Angleterre des marchandises portugaises ne remplace, dans « cette opération, qu'un seul capital anglais; l'autre est un « capital portugais. »

Toutefois, J.-B. Say se trompe lorsqu'il range, parmi les motifs de préférence qui militent en faveur du commerce intérieur, la quantité de travail que ce commerce fournit et la somme de bénéfices qu'il procure aux travailleurs et aux capitalistes du pays.

Le commerce est sans doute une source de richesse et de satisfactions; mais il est en même temps, par les efforts de travail et d'abstinence qu'il exige, une charge, qui pèse sur les satisfactions que nous procure la richesse, et qui pèse d'autant plus que le commerce fournit plus de travail et donne plus de bénéfices. Or, c'est notre pays qui supporte entièrement la charge de son commerce intérieur, puisque c'est dans notre pays que se consomment les objets de ce commerce. Nous payons en qualité de consommateurs ce que rapporte le commerce intérieur à ceux qui le font, c'est-à-dire ce qu'il nous rapporte à nous-mêmes en notre qualité de commerçants, et, comme le capital et l'activité que nous y consacrons pourraient s'appliquer autrement si ce commerce ne les employait pas, nous sommes intéressés, non pas à ce qu'il en absorbe le plus, mais à ce qu'il en absorbe le moins possible, en d'autres termes, à ce qu'il nous coûte et par conséquent nous rapporte le moins possible.

La même chose peut se dire du commerce extérieur d'importation, car c'est notre pays qui en supporte pareillement toute la charge.

Dans le cas, au contraire, du commerce d'exportation et dans le cas du commerce extérieur de spéculation, la charge pèse entièrement sur l'étranger, non sur nous; elle est supportée, dans le premier, par les consommateurs des pays qui reçoivent nos importations, dans l'autre, par les consommateurs des divers pays entre lesquels nous faisons le commerce. Si donc l'emploi que ces deux commerces fournissent à nos capitaux et à notre activité nous est avantageux, il le sera d'autant plus qu'il occupera plus de travailleurs et donnera plus de bénéfices.

Lorsqu'une nation emploie une partie de ses capitaux et de ses travailleurs à exporter les produits de son sol et de ses manufactures, c'est parce qu'elle ne pourrait les employer plus avantageusement d'une autre manière, et alors elle est intéressée, sans contredit, à ce que cette application de ses

forces productives entretienne le plus de travailleurs et procure le plus de bénéfices possible.

Il en est de même lorsqu'un pays consacre une partie de ses forces productives à faire le commerce maritime entre deux pays étrangers, lorsque la Hollande, par exemple, emploie sa marine marchande à opérer l'échange des fers de la Suède contre les laines de l'Espagne, ou des vins de la France contre les cuirs de la Russie, soit qu'elle achète ces marchandises dans les pays producteurs, pour les revendre dans les pays consommateurs, soit qu'elle se borne à les transporter des uns dans les autres.

Tout commerce, quels qu'en soient les effets immédiats, emploie nécessairement une certaine somme d'efforts d'abstinence et de travail, sans laquelle ces effets immédiats ne pourraient se réaliser, ni les objets de ce commerce être livrés aux consommateurs; somme qui s'ajoute, par conséquent, à la valeur normale des produits, et qui élève plus ou moins cette valeur, suivant le nombre et la difficulté des opérations d'échange et de transport accomplies.

En général, les avances des producteurs de services, notamment des entrepreneurs de circulation, ne se réalisant que sous forme d'instruments ou d'approvisionnement, constituent un vrai capital effectif. Cependant, le marchand fait aussi une avance lorsqu'il achète des marchandises pour les revendre, et, quoique cette avance ne fonctionne pas entre ses mains comme capital, c'est-à-dire comme instrument, comme approvisionnement ou comme matière première, elle n'en représente pas moins pour lui des efforts de travail et d'abstinence. Un fonds de marchandises est, pour la société, une richesse disponible, qui s'ajoutera plus tard, soit à son fonds de consommation, soit à son capital effectif; mais le marchand qui en dispose y applique sans contredit un travail économique, et en tire par conséquent un profit, comme je l'expliquerai dans le livre suivant.

Le commerce peut ne se composer que d'une seule opéra-

tion; c'est ce qui arrive lorsqu'un producteur transmet directement son produit aux consommateurs[1]. Mais souvent la consommation ne peut avoir lieu qu'après une série de transports et d'échanges alternatifs. Le coton brut de l'Amérique ne parvient au filateur suisse, qui doit le consommer comme matière première dans son industrie, qu'après avoir été acheté en Amérique, transporté et vendu dans un port d'Europe, puis transporté de nouveau et vendu, peut-être à plusieurs reprises, par des agents commerciaux intermédiaires. Le café des Antilles n'arrive aux consommateurs européens, qui achètent cette denrée par petites quantités du marchand le plus voisin, qu'à travers une longue chaîne d'agents de transport et d'échange, dont ce marchand est le dernier anneau.

Il suit de là que le prix d'une chose varie suivant le lieu où elle est mise en vente et va croissant à mesure qu'il se charge de plus de frais commerciaux. Le prix d'une même quantité d'un même produit peut aussi n'être pas le même dans un même lieu, pour deux consommateurs, si l'un des deux l'obtient par une circulation moins compliquée que l'autre.

Deux particuliers de Zurich consomment la même quantité de café; mais l'un des deux en achète cent livres à la fois, qu'il fait venir directement de la Martinique à son adresse et à ses frais; l'autre n'en achète qu'une ou deux livres à la fois, chez un détaillant de son voisinage. Le second a les mêmes frais de transport à payer que le premier, et de plus, beaucoup de frais d'échanges intermédiaires, dont le premier est dis-

[1] Quoique cette transmission directe ne constitue pas toujours un acte de commerce, dans le sens légal de ce mot, elle en présente toujours le caractère pour la science économique, parce qu'elle constitue toujours un acte de circulation. Le sens légal est subjectif; le sens économique est objectif. Un agriculteur qui vend son blé ou son vin ne fait pas un acte de commerce aux yeux de la loi, parce qu'il n'a pas acheté pour revendre; il en fait un aux yeux de la science économique, parce qu'il accomplit un transport et un échange, parfaitement identiques à ceux que le commerce aurait pu accomplir à sa place.

pensé, puisque le producteur expédie directement à celui-ci la marchandise.

Cependant, il faut que cette économie apparente soit en réalité illusoire, car elle ne se pratique point, et on trouverait difficilement, à Zurich ou ailleurs, des consommateurs européens achetant immédiatement des producteurs les denrées coloniales dont ils ont besoin. C'est que les frais de correspondance, les frais de déballage et de conservation, les chances de destruction et d'avarie pendant le transport suffiraient sans doute, avec la perte de temps et les embarras éventuels qui en pourraient résulter, pour rendre cette expédition directe plus onéreuse aux consommateurs que l'intervention des agents commerciaux intermédiaires. Cette intervention, n'étant imposée à personne, n'aurait pas lieu si elle ne se trouvait pas avantageuse, en définitive, pour ceux qui en supportent les frais. Les consommateurs qui se plaignent du renchérissement occasionné par le commerce, notamment par celui des détaillants, comme d'un tribut qui leur est imposé par une organisation vicieuse, s'accusent donc eux-mêmes et ne peuvent être victimes, s'ils le sont réellement, que de leur propre inertie et de leurs calculs erronés.

Il en serait autrement si le recours aux agents intermédiaires était imposé par une loi, comme il l'est dans certains cas exceptionnels, dont je dois renvoyer la mention et l'examen à la seconde partie de cet ouvrage.

---

## CHAPITRE VIII.

### LOIS DE LA CIRCULATION INTERNATIONALE.

La circulation internationale, de même que la circulation intérieure, a pour mobile l'intérêt des agents qui l'accomplissent; pour but, d'opérer les transports et les échanges par lesquels la richesse produite est rendue disponible; pour résultat, de développer la production, en étendant et en multipliant la consommation; mais elle présente aussi certains caractères qui lui sont propres, et dont l'analyse conduit à des lois économiques, aussi intéressantes à étudier en théorie, que fécondes en conséquences pratiques.

C'est M. J. St. Mill qui a le premier approfondi et mis en lumière ce point de doctrine, dans un travail[1] que je n'hésite pas à regarder comme le plus important et le plus original dont la science économique se soit enrichie depuis une vingtaine d'années. J'essayerai de présenter ces vérités avec plus de méthode et de concision que lui, en suivant la marche qui m'avait depuis longtemps conduit à les reconnaître, sinon à les formuler expressément.

Pour simplifier mon raisonnement, je ferai d'abord abstraction des frais d'importation et de toute intervention du numéraire dans les échanges internationaux.

Dans l'intérieur d'un même pays, les conditions générales de la production, sauf celles qui tiennent à la fécondité des

[1] *Essays on some unsettled questions of political economy. London, 1844.*
Des indications moins précises et moins développées se trouvent déjà dans les écrits de Ricardo, et surtout dans ceux de John Mill et de Senior.

fonds productifs, s'égalisent pour toutes les industries, parce que les forces productives, c'est-à-dire les capitaux et l'activité dont le pays dispose, peuvent toujours se transporter et affluer vers les emplois qui leur offrent le plus d'avantages.

Les produits de toute espèce, ceux mêmes des industries extractives, y acquièrent ainsi, aux différences près résultant des frais commerciaux et des variations temporaires de chaque marché local, des valeurs relatives uniformes, qui sont déterminées par les diverses sommes d'efforts d'abstinence et de travail qu'exigent les divers produits, et qui expriment par conséquent les rapports de ces sommes respectives d'efforts.

Il en est autrement sur un marché qui embrasse plusieurs pays, surtout lorsque ces pays n'ont ni les mêmes lois ni le même gouvernement. Quoique les progrès de la civilisation aient rendu bien plus générales et plus intimes qu'elles ne l'étaient jadis les relations de peuple à peuple, il s'en faut bien que le transfert des capitaux et des travailleurs d'un pays dans un autre soit devenu assez facile et assez fréquent, pour y égaliser les conditions générales de la production.

On peut observer ce fait jusque dans les relations qui existent entre de petits pays tout voisins, tels que les cantons suisses, qui appartiennent à une même confédération et sont soumis à un gouvernement central commun. La valeur relative des soieries et des draps fabriqués dans le canton de Zurich est déterminée par les frais de production respectifs des soieries et des draps, parce que l'un de ces produits ne pourrait s'obtenir à des conditions meilleures que l'autre, sans que les capitaux et les travailleurs employés à produire celui-ci s'en détournassent pour s'appliquer à celui-là et ramenassent ainsi l'équilibre. Mais les soieries fabriquées à Zurich et les draps fabriqués à Saint-Gall peuvent être produits dans des conditions constamment inégales, parce que ce transport des forces productives n'a point lieu entre les deux pays. Par conséquent la valeur relative de ces deux produits peut ne

point exprimer le rapport de leurs frais de production respectifs.

Quelle est donc, pour nous, la valeur normale d'un produit étranger? C'est ce qu'il nous coûte, y compris les frais d'importation; or, comme nous l'avons obtenu par un échange, il nous coûte ce que nous a coûté le produit donné en échange.

Si Zurich doit donner dix aunes de soieries pour obtenir vingt aunes de drap, et que ces dix aunes de soierie lui coûtent 100 à produire, 100 y sera aussi la valeur normale de vingt aunes de drap. L'aune de drap y aura la valeur normale d'une demi-aune de soierie.

Ainsi, tous les produits que nous pouvons à volonté obtenir de l'étranger, ou produire nous-mêmes, ont pour nous deux valeurs normales différentes, l'une nationale, l'autre internationale. La première est déterminée par les frais de production qu'ils nous coûteraient si nous les produisions nous-mêmes; la seconde, par les frais de production du produit ou des produits que nous donnons en échange. Chaque produit de ce genre a en outre sa valeur normale étrangère, déterminée par les frais de production de l'industrie étrangère qui nous le fournit.

Il résulte de ce qui précède que le commerce extérieur, outre qu'il nous procure la jouissance de choses que nous ne pouvons absolument pas produire nous-mêmes, peut encore nous être avantageux dans deux cas, savoir : 1° s'il existe une chose que l'étranger produise à meilleur marché que nous, en d'autres termes, un produit dont la valeur étrangère soit moindre que la valeur nationale ; pourvu que, dans ce cas, nous ayons un autre produit que l'étranger veuille recevoir en échange; 2° si, entre plusieurs choses que nous produisons plus économiquement que l'étranger, nous pouvons donner, en échange des autres, celle à l'égard de laquelle notre supériorité est la plus marquée.

Ce dernier avantage est d'autant plus grand que notre

production s'accomplit en général à de meilleures conditions, pourvu que notre supériorité soit plus grande à l'égard de l'objet que nous donnons en échange qu'à l'égard des autres. Dans ce cas, la valeur internationale de chaque produit que nous recevons est inférieure à sa valeur nationale, quelle que soit sa valeur étrangère.

Deux pays, X et Y, trafiquent entre eux d'un produit brut et d'un produit manufacturé. B et M sont des quantités déterminées de ces deux produits. Les chiffres 8, 10, 12 expriment ce que coûtent[1] respectivement ces quantités aux deux pays X et Y, lorsqu'ils les produisent eux-mêmes.

| X | | Y |
|---|---|---|
| 12 | B | 10 |
| 8 | M | 10 |

X produisant B moins économiquement et M plus économiquement qu'Y, les deux pays ont intérêt à trafiquer ensemble. Sur quel pied se feront entre eux les échanges?

Si X donne 10 M, valant pour lui 80, à Y, pour lequel ils valent 100, Y peut, sans y rien perdre, donner en échange 10 B, qui valent également 100 pour lui, et qui valent 120 pour X. Dans ce cas, X obtiendra une valeur de 120 en échange d'une valeur de 80; B ne lui coûtera, en réalité, que 8 et non pas 12. Mais Y ne gagnera rien à l'échange.

D'un autre côté, lorsque Y donne 10 B, valant pour lui 100, à X, pour lequel ils valent 120, celui-ci peut, sans y rien perdre, donner en échange 15 M, qui valent également 120 pour lui, et qui vaudront 150 pour Y. Sur ce pied, Y obtiendrait une valeur de 150 en échange d'une valeur de 100; M ne lui coûterait en réalité que 6,6 au lieu de 10. Mais X ne gagnerait rien à l'échange.

Dans le premier cas, la valeur de B serait M, dans le second,

[1] J'emploie indifféremment ces expressions : ce qu'une chose coûte à produire, frais de production, avances de la production, qui sont synonymes, et qui signifient toujours la somme des efforts d'abstinence et de travail nécessaires pour produire la chose.

elle serait 3/2 M. Dans la réalité, elle sera déterminée par l'état des offres et des demandes réciproques et se fixera entre les deux termes indiqués. Si l'état du marché est tel que X demande, par exemple, 1,000 B en échange de 1,000 M, tandis qu'Y n'offre 1,000 B qu'en échange de 1,500 M, la valeur de B se fixera entre M et 3/2 M, car, l'échange ne pouvant s'accomplir que si chaque demande devient égale à l'offre qui lui correspond, il faut que la demande d'Y diminue ou que l'offre d'X augmente, et cela ne peut avoir lieu sans que la valeur de 1,000 B soit au-dessus de 1,000 M et la valeur de 1,500 M supérieure à 1,000 B.

X élève, par exemple, son offre à 1,250 M, Y abaisse sa demande à ce chiffre, et, l'échange s'accomplissant sur ce pied, la valeur de B se fixe à 5/4 M. Dans ce cas, X, donnant 1,250 M, qui lui coûtent 10,000, en échange de 1,000 B, qui lui auraient coûté 12,000, gagne 2,000 par cet échange, et Y, donnant 1,000 B, qui lui coûtent 10,000, en échange de 1,250 M, qui lui auraient coûté 12,500, gagne 2,500.

Cet avantage se manifeste, comme on voit, pour les deux pays, par une diminution de valeur de la chose qu'ils importent au lieu de la produire eux-mêmes ; cette chose a moins de valeur relativement à celle qu'ils exportent et à toutes les autres.

Supposons, en second lieu, que dans le pays X un développement de l'industrie abaisse les frais de production de B à 9 et ceux de M à 6.

Y, dans cette hypothèse, recevant 1,000 M, qui valent pour lui 10,000, peut livrer en échange 1,000 B, qui auraient coûté à X 9,000, tandis que X, recevant 1,000 B, qui valent pour lui 9,000, peut livrer en échange 1,500 M, qui auraient coûté à Y 15,000. Ainsi la valeur de B, comme dans la première hypothèse, a pour minimum M et pour maximum 3/2 M. Mais elle se fixera probablement entre ces deux termes, et, si l'état des demandes respectives est tel que je l'ai supposé dans la première hypothèse, la valeur de B sera 5/4 M, la valeur de M 4/5 B.

Ainsi, l'avantage résultant de cette seconde hypothèse ne se manifeste point par un changement de valeur de la chose importée. M et B continuent d'avoir, pour Y et pour X, la même valeur que dans la première hypothèse, relativement l'un à l'autre et à toutes les autres choses. Cependant, il y a, pour X, une diminution notable de la somme d'efforts employée à produire B, car il obtient 1,000 B en échange de 1,250 M, qui ne lui coûtent que 7,500, de sorte que B, au lieu de lui coûter 10, comme dans la première hypothèse, ne lui coûte que 7,50.

Pour Y, au contraire, il n'y a rien de changé ; il continue de donner 1,000 B, c'est-à-dire une valeur de 10,000, en échange de 1,250 M, qui lui coûtent 12,500, de sorte que M lui coûte $\frac{10,000}{1,250}$, c'est-à-dire 8, comme dans la première hypothèse.

Dans cette seconde hypothèse aussi, le pays X trouve un avantage à se procurer B par l'importation, quoique ce produit lui coûte moins qu'à Y. La valeur internationale de ce produit est inférieure, pour X, à la valeur normale, quoique celle-ci soit inférieure à la valeur étrangère.

Avant d'aller plus loin, formulons les trois premières lois de la circulation internationale que nous venons de constater, savoir :

I. Un pays qui importe les choses qu'il produit moins économiquement que l'étranger, en échange de choses qu'il produit plus économiquement, obtient un avantage qui se manifeste par une diminution de la valeur générale des premières.

II. Un pays qui produit plus économiquement qu'un autre, obtient aussi en général ses importations plus économiquement. Sa production indirecte profite des progrès de sa production directe.

III. Un pays peut gagner à importer les choses même qu'il produit plus économiquement que l'étranger, s'il les obtient

en échange de produits à l'égard desquels sa supériorité est encore plus grande.

Supposons maintenant que X ait absolument besoin de 1,000 B, tandis qu'Y ne demande que 750 M et n'offre que 500 B en échange.

Dans cette hypothèse, l'échange ne peut s'accomplir que pour 500 B, car la demande d'Y ne s'élèvera que si on lui offre plus de 15 M pour 10 B, c'est-à-dire plus que 10 B ne coûtent à produire dans le pays X. Mais s'il existe un autre produit manufacturé, M', qui coûte à X autant, ou même un peu plus qu'à Y, X pourra l'offrir pour une valeur moindre en échange de 500 B, et obtenir alors les autres 500 pour moins de 750 M, par exemple pour 625 M.

Admettons que le produit M' coûte 10 dans les deux pays, de sorte que les conditions du commerce soient les suivantes :

| X | | Y |
|---|---|---|
| 12 | B | 10 |
| 10 | M' | 10 |
| 8 | M | 10 |

Si X donne 625 M, qui lui coûtent 5,000, et 575 M', qui lui coûtent 5,750, en échange de 1,000 B, qui lui auraient coûté 12,000, il gagne encore 1,250 sur la valeur de B, tandis qu'Y, en donnant 500 B, qui lui coûtent 5,000, contre 625 M, qui lui auraient coûté 6,250 et 500 B contre 575 M', qui lui auraient coûté 5,750, gagne 1,250 sur la valeur de M et 750 sur la valeur de M'.

Dans cette hypothèse, comme dans les précédentes, comme dans toutes celles où le commerce international se composera d'échanges en nature, la valeur internationale des choses importées a pour expression la quantité des choses exportées en échange, et la valeur de chaque portion des produits importés est déterminée par cette équation. 500 B est la valeur de 625 M ou de 575 M', et réciproquement 625 M, ou 575 M', est la valeur de 500 B. Par conséquent M vaut 4/5 B, M' vaut 20/23 B, B vaut 5/4 M, ou 23/20 M' ; par

conséquent aussi, 625 M plus 575 M′ valent 1,000 B, et inversement.

Ainsi, entre deux pays qui trafiquent isolément l'un avec l'autre, le commerce international procure nécessairement à chacun d'eux une somme d'importations, dont la valeur internationale est représentée par la somme de ses exportations, et en tire non moins nécessairement une somme d'exportations, dont la valeur internationale est représentée par la somme de ses importations.

Cette quatrième loi, qui est le fondement de toute la théorie du libre échange, et que j'appellerai avec M. Mill l'équation du commerce international, n'est pas moins vraie lorsqu'on l'applique à un pays dont la circulation internationale embrasse un ensemble quelconque d'autres pays, car l'intervention d'un troisième trafiquant, dans l'hypothèse ci-dessus, fournirait un moyen de plus d'équilibrer les importations avec les exportations.

Supposons que ce tiers pays, Z, produise B et M aux conditions suivantes :

| | X | Y | Z |
|---|---|---|---|
| B | 12 | 10 | 11 |
| M | 8 | 10 | 9 |

Si X ne peut obtenir d'Y 1,000 B, dont il a besoin, ou ne peut les obtenir qu'à des conditions inacceptables, il pourra, au lieu d'offrir un autre produit M′, s'adresser au pays Z, qui, de son côté, y trouvera un avantage évident. X pourra, en échange de 500 B, qui lui coûteraient 6,000, ne donner que 700 M, qui valent pour lui 5,600 ; tandis que Z, donnant 500 B, qui valent pour lui 5,500, en échange de 700 M, qui valent pour lui 6,300, gagnera 800 par ce marché.

On peut donc généraliser la loi en question et la formuler ainsi :

IV. Le commerce international d'un pays quelconque a nécessairement pour résultat de lui fournir une somme d'importations, dont la valeur internationale est représentée par

la somme totale de ses exportations ; en d'autres termes, tout pays échange nécessairement, par son commerce extérieur, la totalité de ses exportations contre la totalité de ses importations. Je dirai plus loin quelle correction il y a lieu de faire à cette formule générale.

Pour rentrer, maintenant, dans les réalités de la vie pratique, admettons l'intervention du numéraire avec toutes les conséquences qui en découlent. Le commerce extérieur en devient plus facile, mais il demeure soumis aux mêmes lois et aboutit au même résultat. Je le démontrerai en me servant d'hypothèses analogues aux précédentes, où les chiffres exprimeront désormais les valeurs pécuniaires normales des divers produits. Mais je dois d'abord rappeler au lecteur la loi ci-dessus exposée de la circulation monétaire, en vertu de laquelle la valeur du numéraire s'élève et par conséquent les prix de toutes choses s'abaissent dans un pays, à mesure que la quantité du numéraire circulant y diminue, ou que le change lui devient défavorable, tandis que l'inverse a lieu par les causes inverses ; car cette loi sert de base à tout le raisonnement qui va suivre [1].

Posons, en premier lieu, cette hypothèse :

| X | | Y |
|---|---|---|
| 12 francs. | B | 10 francs. |
| 10 francs. | M | 10 francs. |

Il est d'abord évident que X doit importer le produit B, puisqu'il peut l'obtenir pour moins de 12 francs, peut-être pour 10 francs, tandis qu'il lui en coûterait 12 pour le produire. Mais, avec l'échange en nature, cet avantage ne pouvait se réaliser que si X avait un produit à exporter en échange.

[1] Lorsque deux pays ont une même monnaie, le transfert du numéraire, en dehors des limites extrêmes que le change ne peut pas dépasser, ne présente aucune difficulté. Entre deux pays qui ont des monnaies métalliques différentes, le transfert a lieu sous forme de lingots d'or ou d'argent et produit le même effet, car l'offre de ces métaux ne peut pas diminuer ou augmenter sans que leur valeur monétaire subisse des modifications inverses. Quant aux pays qui n'ont qu'un numéraire de papier, la défaveur du change n'a pour eux aucunes limites.

En sera-t-il de même dans l'hypothèse actuelle ? Oui, car si X achète d'Y le produit B, sans lui rien vendre, la quantité du numéraire diminuant chez X, ou le change lui devenant défavorable, il en résultera un abaissement de tous les prix, tandis que les causes contraires produiront chez Y une hausse générale ; de sorte que notre hypothèse pourra se trouver modifiée de cette manière :

| X | | Y |
|---|---|---|
| 11 | B | 11 |
| 9 | M | 11 |

Alors l'infériorité de X, quant au produit B, étant effacée et remplacée par une supériorité égale quant au produit M, Y aura autant d'intérêt à importer M, que X en avait à importer B, et l'équilibre se rétablira ; puis, un état de choses intermédiaire finira par se réaliser et devenir permanent, par exemple celui-ci :

| X | | Y |
|---|---|---|
| 11,50 | B | 10,50 |
| 9,50 | M | 10,50 |

X demandera moins de B que lorsque la différence des prix était de 2 francs, Y demandera une quantité équivalente de M, et les prix de toutes choses demeureront en permanence un peu plus bas dans le pays X que dans le pays Y.

La première loi est donc vraie avec l'intervention du numéraire, comme avec les échanges en nature.

Posons, en second lieu, cette hypothèse :

| X | | Y |
|---|---|---|
| 9 | B | 10 |
| 6 | M | 10 |

c'est-à-dire, supposons X assez avancé dans son développement économique, pour que les frais de production de B et de M y soient seulement de 9 francs et de 6 francs.

Il en résulte que X est intéressé à vendre M, puisque, pour une quantité déterminée de ce produit, il obtiendra plus qu'elle ne lui coûte. Mais cette vente, accumulant le numéraire chez

X, y fera hausser tous les prix, jusqu'à élever celui de B à 9,90, celui de M à 6,60, tandis que la cause inverse, agissant chez Y, y fera baisser les prix de B et de M à 9 francs.

Dès lors X sera intéressé à recevoir B d'Y, au lieu de le produire lui-même, tandis qu'Y demandera moins du produit M dont le prix s'est élevé; et le commerce continuera dans de telles conditions, ou dans des conditions analogues, les prix demeurant un peu plus élevés chez X que chez Y.

Nous voyons en même temps que X obtiendra son importation à meilleur marché que dans la première hypothèse. Le produit B, au lieu de lui coûter de 10 à 12 francs, lui coûtera seulement de 9 francs à 9 fr. 50 c.

Ainsi, la seconde et la troisième loi sont encore vraies avec l'intervention du numéraire.

Pour la quatrième loi, admettons l'hypothèse suivante :

| X | | Y |
|---|---|---|
| 12 | B | 10 |
| 8 | M | 10 |

et supposons que X ait besoin de 1 million de B chaque année, Y seulement de 500,000 M, et que l'état des demandes et des offres respectives porte le prix de B à 11 francs, et celui de M à 9 francs, de sorte que X importe pour 11 millions de francs, tandis qu'Y n'importera que pour 4,500,000 francs.

Un tel commerce, en abaissant les prix chez X, qui devra payer annuellement 11 millions, et en les élevant chez Y, qui ne payera que 4,500,000 francs, amènera nécessairement X à demander une moindre quantité de B, et Y à demander une plus grande quantité de M, jusqu'à ce que l'équilibre soit rétabli entre les sommes respectivement reçues par les deux pays; ou bien cet équilibre se rétablira par l'intervention d'un troisième produit M', qu'Y recevra en échange de 500,000 B, ou d'un troisième pays, qui recevra de X un produit quelconque pour la somme de 5,500,000 francs; car l'abaissement des prix, dans le pays X, agira comme une prime générale offerte à l'exportation de tous les produits de ce pays.

Ainsi, dans toutes les hypothèses, et quelles que puissent être les conditions respectives de la production dans les divers pays entre lesquels s'opère la circulation internationale, cette circulation a pour résultat définitif et permanent de procurer à chaque pays une importation qui réunit les caractères suivants, savoir : 1° d'être avantageuse, surtout à l'égard des produits importés dont la valeur nationale dépasse le plus la valeur étrangère; 2° d'être avantageuse à l'égard même des produits importés dont la valeur nationale est inférieure à la valeur étrangère; 3° d'être d'autant plus avantageuse que l'ensemble de la production nationale s'accomplit à des conditions relativement plus économiques; 4° d'être égale en totalité à la totalité de ses exportations, c'est-à-dire de le constituer débiteur d'une somme égale à celle qui représente le prix de ses exportations.

Quel changement apportent les frais du commerce à cet état de choses?

Ils ne font que modifier un peu les conditions du marché, en élevant légèrement le minimum des prix que chaque pays doit payer pour ses produits importés.

Par exemple, dans l'hypothèse admise en dernier lieu, les frais commerciaux étant supposés de 25 centimes pour B et de 10 pour M, le prix de B, pour le pays X, au lieu de varier entre 12 francs et 10 francs, varierait entre 12 et 10, 25, et le prix de M, pour Y, varierait entre 10 et 8, 10; mais il est évident que de telles modifications n'influent point sur l'action des causes qui produisent les résultats ci-dessus exposés et n'altèrent en rien les lois de la circulation internationale.

On peut dire la même chose des entraves que la législation d'un pays oppose à son commerce international. De telles mesures n'empêchent pas le commerce qu'elles laissent subsister d'être avantageux aux pays qui le font, ni le prix total des importations d'égaler, pour chacun d'eux, le prix total de ses exportations. Leur effet se borne à diminuer plus ou moins la somme des avantages que le commerce international

aurait procurés, sous le régime du libre échange, au pays qui s'est imposé la loi en question et à ceux qui trafiquent avec lui.

Pour le démontrer, je reprends la dernière hypothèse employée :

| X | | Y |
|---|---|---|
| 12 | B | 10 |
| 8 | M | 10 |

et je suppose qu'Y ait prohibé par une loi l'importation du produit M.

Si les deux pays trafiquent seuls l'un avec l'autre, l'effet d'une telle mesure sera inévitablement d'abaisser tous les prix chez X, devenu seul importateur, et de les élever chez Y, devenu seul exportateur, jusqu'à ce que, le prix de B étant tombé à 11 chez X et s'étant élevé à 11 chez Y, tout commerce devienne impossible entre les deux pays.

Le commerce international cesse, là où son équation ne peut pas se réaliser.

Si les deux pays ne trafiquent pas seuls, la prohibition, en même temps qu'elle diminuera pour X l'exportation du produit M, fera cesser pour Y une importation avantageuse et réduira son exportation de B, jusqu'à ce que l'élévation des prix, en augmentant ses autres importations, ait rétabli la balance. Mais cette élévation des prix sera permanente dans une certaine mesure et le commerce du produit B ne redeviendra pas ce qu'il était avant la prohibition.

Si la prohibition est remplacée par un droit sur l'importation du produit M, l'effet sera le même que si la difficulté du transport chargeait l'importation d'une somme de frais commerciaux égale à ce droit d'entrée.

Un droit de 3 francs, par exemple, qui porterait à 11 francs, pour Y, le prix de chaque quantité M importée, agirait comme une prohibition, jusqu'à ce que la rupture de l'équation eût abaissé le prix de M d'une part jusqu'à 7 et l'eût élevé d'autre part jusqu'à 11 ; alors le produit importé ne valant plus, avec

le droit d'entrée, que 10 francs, l'importation redeviendrait possible, mais elle serait beaucoup moins avantageuse pour les deux pays, tandis que le commerce du produit B subirait, par la même cause, une diminution corrélative, qui le rendrait pareillement moins avantageux, pour Y aussi bien que pour X.

L'équation du commerce international se réalise toujours, quelque mesure que l'on prenne pour la rendre impossible ; mais les avantages de ce commerce, pour les pays qui trafiquent ensemble, sont d'autant plus grands que les différences de prix qui le provoquent sont plus considérables. Un système de législation qui tend à effacer ou à diminuer ces différences tend donc nécessairement, par cela même, à diminuer ces avantages.

L'équation du commerce international serait, sauf les différences provenant de pertes accidentelles, une loi absolue, si toutes les importations et les exportations étaient des échanges internationaux. Mais il se fait, de pays à pays, des envois de numéraire et de valeurs circulantes, parfois aussi, quoique plus rarement, de marchandises, qui, n'ayant pas ce caractère, ne sont point synallagmatiques et ne provoquent point de retour, ou provoquent des envois de marchandises non suivis de retour.

Le pays qui fait la guerre au dehors et qui envoie à ses armées de l'argent, des armes, des munitions, celui qui paye des subsides à un Etat étranger, celui dont les habitants riches émigrent en grand nombre, ou vont résider temporairement et consommer leurs revenus à l'étranger, peuvent, pendant une période donnée, exporter plus qu'ils n'importent ; tandis que, dans les pays qui reçoivent ces armes, ces munitions, ces subsides, ou ces voyageurs étrangers, la valeur des importations excédera celle des exportations.

Toutefois, l'importation provoquée par cette dernière cause, et qui représente les capitaux ou les revenus d'individus étrangers, si elle ne provoque pas un retour sous forme d'exportation, n'en constitue pas moins un échange, puisque les capitaux et les revenus qu'elle représente sont consommés

dans le pays qui les reçoit, et par conséquent échangés contre des produits de ce pays; mais c'est un échange sur place, un fait de circulation intérieure, non de circulation internationale.

Un pays, tel que la Suisse, qui est visité chaque année par un nombre très-considérable de riches voyageurs étrangers, peut recevoir en permanence une somme annuelle d'importations, dont la valeur dépasse notablement la somme de ses exportations.

Du reste, le résultat d'un tel échange, pour les deux pays entre lesquels il s'opère, ne diffère pas essentiellement de celui qu'aurait amené une somme égale d'échanges internationaux; car, si la consommation intérieure des produits nationaux en est augmentée dans le pays importateur, elle est diminuée d'autant dans le pays exportateur.

J'ai parlé, en commençant ce chapitre, des obstacles qui empêchent actuellement que les valeurs internationales ne soient réglées, comme les valeurs nationales, par les frais de production. Qu'arrivera-t-il lorsque ces obstacles auront entièrement disparu, lorsque la circulation des choses et des personnes, des produits et des services, des capitaux et des travailleurs sera devenue aussi facile et aussi fréquente, entre les divers Etats, qu'elle l'est aujourd'hui entre les diverses parties d'un même Etat?

Ce régime n'effacera point les différences qui existent entre les aptitudes spéciales des divers pays; au contraire, il les rendra plus saillantes, car la liberté absolue de commerce qu'il implique poussera chaque pays à exercer et à développer de préférence les branches de production pour lesquelles il aura une aptitude spéciale, soit naturelle, soit acquise. Ainsi, le premier avantage qui résulte du commerce extérieur, celui que trouve une nation à importer du dehors les choses que l'étranger produit plus économiquement qu'elle, subsistera en entier et tendra plutôt à s'accroître.

Mais il n'en sera point de même du second avantage, c'est-

à-dire de ce bon marché absolu des choses importées, qui a pour condition une supériorité acquise par le pays importateur dans la production des choses qu'il exporte en échange. Cet avantage, au lieu d'appartenir exclusivement au pays le plus avancé, se partagera entre les deux pays.

En comparant ci-dessus les deux hypothèses :

| | X | Y | et | X | Y |
|---|---|---|---|---|---|
| B | 12 | 10 | | 9 | 10 |
| M | 8 | 10 | | 6 | 10 |

j'ai montré que la valeur de B, ayant pour limites dans l'une et dans l'autre les quantités M et 3/2 M, doit se fixer, sous l'influence d'offres et de demandes pareilles, à un même point, par exemple à 5/4 M; mais que le pays X obtient, dans la seconde hypothèse, 1,000 B pour 1,250 M qui ne lui coûtent que 7,500, de sorte que B, au lieu de lui coûter une dépense absolue de 10, comme dans la première hypothèse, ne lui coûte que 7 1/2.

Or, comme il résulte de cette seconde hypothèse qu'avec une dépense représentée par le chiffre 600, employée à produire B, on obtiendra 60 B ou 75 M, tandis qu'en employant la même dépense à produire M on obtiendra 80 B ou 100 M, les capitaux et les travailleurs, grâce à l'état de choses dont nous étudions les effets, afflueront vers la production de M et se retireront de la production de B; de sorte que, l'offre de M croissant et celle de B décroissant, la valeur d'échange du produit M s'abaissera et celle du produit B s'élèvera.

Le résultat final sera donc évidemment de faire obtenir à X une moins grande quantité du produit B en échange d'une quantité déterminée du produit M, et à Y une plus grande quantité du produit M, en échange d'une quantité déterminée du produit B; en d'autres termes, d'abaisser, pour Y, la valeur tant relative qu'absolue du produit M, et d'élever, pour X, la valeur tant relative qu'absolue du produit B, jusqu'à ce que l'avantage des deux productions se soit mis de niveau,

c'est-à-dire jusqu'à ce que les deux produits s'échangent sur le pied de leur valeur normale, 6 B pour 10 M, et que les quantités reçues de part et d'autre fassent des valeurs égales.

Alors X n'aura plus aucun intérêt à recevoir d'Y le produit B; car, pour 1,000 M, qui lui coûteront 6,000, il obtiendra 600 B, qui ne lui auraient coûté que 5,400 à produire lui-même.

Sous le régime supposé, les produits ne s'échangeant plus que sur le pied de leurs valeurs respectives dans les pays de production, un produit importé ne pourra pas valoir moins dans le pays importateur qu'il ne vaudra dans le pays producteur. Par conséquent, il n'y aura plus aucun avantage pour un pays à importer les choses qu'il produira plus économiquement que l'étranger, et la troisième des lois générales ci-dessus exposées cessera d'être vraie en même temps que la seconde.

---

# LIVRE III

## DISTRIBUTION DE LA RICHESSE.

---

Nous avons vu la richesse, une fois produite, circuler, c'est-à-dire être amenée, par le transport, à la portée des consommateurs et mise, par l'échange, à leur disposition. Mais la série de transports et d'échanges, par laquelle on acquiert le pouvoir et le droit de consommer un produit, implique elle-même que ce pouvoir et ce droit existaient déjà pour quelqu'un avant tout transport et tout échange, puisque le transport et l'échange ne font que déplacer ce pouvoir et ce droit et ne peuvent l'attribuer à une personne sans l'enlever à une autre. Tout produit quelconque se trouve donc soumis à ce pouvoir et à ce droit ; toute portion de richesse est attribuée à une personne, individuelle ou collective, qui en dispose à son gré.

D'un autre côté, il est évident que tous les membres de la société consomment et doivent absolument, pour vivre, consommer de la richesse ; que, par conséquent, une certaine quantité de richesse est nécessairement attribuée à chaque individu ; en d'autres termes, que la masse totale de la richesse produite se distribue entre tous les membres de la société. Par quels actes, dans quelles proportions, sous l'empire de quelles lois économiques s'opère cette distribution? C'est ce que je dois maintenant exposer.

L'attribution aux divers membres de la société du droit de consommer la richesse ne peut reposer que sur des rapports de droit établis entre eux, rapports dont les conséquences deviennent ainsi des phénomènes économiques, parfaitement distincts de ceux de la production et de la circulation. La circulation présuppose l'attribution et par conséquent la distribution, puisqu'elle aboutit à la consommation, et que la consommation ne peut avoir lieu sans une attribution préalable du pouvoir et du droit de consommer; mais la circulation ne renferme point la cause ni l'explication de la distribution, et c'est par une erreur de méthode qu'on a jusqu'à présent groupé ensemble ces deux ordres de phénomènes.

La distribution de la richesse exerce partout, sur la vie entière des individus, sur leur classement dans la société et sur l'ensemble des institutions politiques, une influence directe et puissante, qui, en jetant un vif intérêt sur l'étude des phénomènes de distribution, a été plutôt nuisible qu'avantageuse à la science économique, parce qu'il en est résulté des impressions, par conséquent des sentiments et des préoccupations, peu compatibles soit avec une analyse patiente et correcte des faits, soit avec une appréciation impartiale de leurs causes et des lois qui les régissent. Aucune partie de la science économique n'a été traitée avec plus de passion que celle-là; aucune n'a produit autant de doctrines erronées, de systèmes chimériques, de controverses ardentes; aucune surtout n'a autant donné lieu à cette extension abusive du domaine de la science, à ce cumul illogique de points de vue totalement hétérogènes, dont j'ai déjà eu l'occasion de montrer les lâcheux effets.

J'aurai plus tard à m'occuper de cette influence des phénomènes de distribution sur l'ensemble de la vie sociale, lorsque je parlerai des lois, des institutions et des utopies dont les résultats de cette influence ont été les motifs réels ou supposés; mais je dois en faire complétement abstraction dans cette première partie de mon ouvrage, où ma tâche con-

siste uniquement à exposer les faits généraux de la réalité, à les analyser avec soin, à les rattacher aux rapports de droit qui en sont les principes, à déduire enfin de ces principes les lois suivant lesquelles s'accomplissent les phénomènes de distribution.

Toutes les forces vives de la nature produisent des phénomènes qui influent continuellement et quelquefois puissamment sur le bien-être des hommes réunis en société. Est-ce une raison pour que le physicien ait à s'occuper de cette influence et doive en tenir compte dans l'étude qu'il fait des phénomènes du monde physique, dans sa recherche des lois qui les régissent ?

---

Google

## CHAPITRE I.

### ANALYSE DE LA DISTRIBUTION.

Les principaux faits de distribution peuvent se grouper dans cinq hypothèses, qui comprennent les différents rapports de droit d'où résultent ces faits.

*Première hypothèse.* — Titius est propriétaire d'un fonds productif, qu'il exploite par lui-même ou avec l'aide de sa famille, c'est-à-dire d'individus qui ne sont pas économiquement distincts de lui, et au moyen d'un capital qui lui appartient. Son revenu, dans cette hypothèse, c'est-à-dire la quantité de richesse qui lui est attribuée en sus de son capital et qu'il a le pouvoir de consommer sans entamer son capital, se compose du produit entier de son exploitation, déduction faite de la portion qui représente les matières premières et les instruments consommés ; car nul autre individu n'a le droit d'exiger une partie quelconque de ce produit.

*Deuxième hypothèse.* — Titius est maître du fonds et du capital, mais il exploite avec l'aide de Gaïus, travailleur libre, qui, ne possédant ni fonds ni capital, lui donne son travail en échange d'une portion du produit. Le revenu intégral de la première hypothèse se trouve ici divisé en deux revenus distincts : celui de Gaïus, qui représente la valeur de son travail, et qu'on nomme le *salaire ;* celui de Titius, qui comprend tout le reste.

*Troisième hypothèse.* — Titius n'est pas propriétaire du fonds, mais il est maître du capital, et il exploite le fonds pour Lucius, qui en est le propriétaire, et qui lui en cède

l'usage, en se réservant une certaine portion du produit. Le revenu intégral est encore ici divisé en deux. La part de Lucius représente le droit d'usage sur le fonds et s'appelle la *rente;* la part de Titius comprend tout le reste.

*Quatrième hypothèse.* — Titius exploite avec son propre capital le fond de Lucius; mais il se borne à diriger l'exploitation, employant à cet effet des travailleurs libres, auxquels il abandonne une portion du produit. Le revenu intégral se trouve par là divisé en trois revenus distincts, savoir : la rente due au propriétaire, le salaire dû aux ouvriers libres, et enfin le revenu de Titius, qui se compose du reste, et qui, dans ce cas, prend le nom de *profit*.

*Cinquième hypothèse.* — Le capital de Titius n'étant pas suffisant pour l'exploitation à laquelle il veut l'appliquer, il emprunte de Sempronius le capital additionnel dont il a besoin, en s'engageant à lui payer, en échange du droit que lui donne celui-ci de disposer de ce capital, une rente périodique, jusqu'au moment où il remboursera le capital lui-même. Ici nous voyons apparaître une quatrième part du revenu intégral, l'*intérêt* ou l'*annuité*, part ordinairement comprise dans le profit, mais qui s'en détache, dans l'hypothèse actuelle, pour former un revenu distinct.

Le revenu intégral, celui de Titius dans la première hypothèse, se compose toujours des parts que je viens d'énumérer. Ces parts en sont les éléments constitutifs. Tout individu qui se trouve dans la situation de Titius perçoit nécessairement un salaire, une rente, un profit, et son profit comprend l'intérêt du capital qu'il met en œuvre. Quoique ces divers revenus soient, pour lui, confondus en un seul, ils n'en conservent pas moins leurs caractères respectifs et n'en suivront pas moins chacun la loi d'accroissement qui lui est propre ; de sorte que l'accroissement du revenu intégral ne sera que la résultante de ces diverses lois combinées.

Le revenu intégral est un revenu complexe, de même que celui qui est attribué à Titius dans la seconde et dans la troi-

sième hypothèse. Le profit apparaît aussi, dans la cinquième hypothèse, comme un revenu complexe ; mais il est toujours déterminé par une loi qui lui est propre et que le fait du partage ne modifie point ; ce qui lui assigne, en théorie, le caractère d'un revenu simple.

Dans la réalité, les revenus individuels sont très-souvent complexes. Toutes les fois, par exemple, qu'une entreprise industrielle emploie un capital fixe sous la forme d'un emplacement ou d'un bâtiment qui occupe une étendue quelconque de terrain, son profit se trouve mélangé d'une rente foncière. Inversement, toutes les fois qu'un propriétaire fournit à son fermier une partie quelconque du capital d'exploitation, sa rente se trouve mélangée d'un profit. Le fermier, à son tour, si, au lieu de se borner à diriger son exploitation, il ajoute au travail de ses ouvriers son travail personnel et celui de sa famille, perçoit un profit mélangé de salaire.

Le revenu d'un propriétaire foncier, qui a ses capitaux placés dans d'autres exploitations que la sienne, à titre de prêt, de commandite, ou d'actions, se compose en partie d'une rente et en partie d'intérêts ou de profits. Un travailleur salarié peut se trouver dans le même cas et cumuler, avec son salaire, un profit ou un intérêt, tandis qu'un propriétaire peut se voir appelé, par l'insuffisance de sa rente, ou par ses goûts, à exercer un art ou un métier, pour lequel il perçoit un salaire.

Enfin, il est évident que le salaire obtenu par des services personnels d'une espèce quelconque se mélange de profits, toutes les fois que la prestation des services implique la mise en œuvre d'un capital, sous forme d'instruments ou de matières premières.

Cependant, si les revenus, considérés subjectivement, c'est-à-dire par rapport aux individus qui les perçoivent, sont souvent complexes, et s'il importe d'en tenir compte dans certaines questions de la pratique, la théorie, en revanche, doit faire abstraction de cette complexité, n'envisager les revenus

qu'objectivement, c'est-à-dire relativement aux sources d'où ils proviennent et les étudier dans leur simplicité la plus idéale ; car la loi d'un phénomène complexe, ne pouvant être que la résultante des lois selon lesquelles agissent les diverses causes qui le produisent, sera d'autant mieux connue que chacune de ces causes aura été plus nettement constatée, plus complétement étudiée dans son action propre et directe.

Les revenus dont je viens de parler constituent la distribution primitive et normale de la richesse : primitive, parce qu'elle s'opère au moment même où la richesse est produite ou mise en circulation et sous l'empire même des mobiles qui provoquent cette production et cette circulation ; normale, parce qu'elle se trouve seule, comme je le montrerai bientôt, régie par des lois économiques générales. Il me reste à mentionner deux autres sortes de revenus, dont l'attribution ne s'opère qu'après cette première distribution et par des volontés indépendantes de celles qui servent de mobiles à la production et à la circulation. Ces deux sortes de revenus sont l'impôt et l'aumône : l'impôt, attribué à l'Etat, ou à des fractions de l'Etat, par la volonté des corps souverains qui les gouvernent ; l'aumône, attribuée aux pauvres, tantôt par cette même volonté, tantôt par celle de personnes ou d'associations privées, pour qui la bienfaisance est un besoin du cœur ou un devoir. Les revenus de cette distribution postérieure et arbitraire se combinent aussi le plus souvent, dans la réalité, avec ceux de la première.

La plupart des Etats ont un domaine dont ils perçoivent la rente ; plusieurs se sont arrogé le monopole de certaines industries, dont l'exercice leur rapporte des profits quelquefois considérables.

Presque toutes les communes ont pareillement un domaine qu'elles affèrment, ou des capitaux placés à intérêt, ou engagés dans quelque entreprise. Quant aux pauvres assistés, il n'est pas rare qu'on les astreigne à un travail, qui convertit, au moins partiellement, les aumônes en salaires.

Enfin, une partie des revenus de l'Etat ou de la commune se transforme en salaires pour les agents dont l'Etat ou la commune achète les services; mais les salaires ainsi distribués sont soumis à une fixation plus ou moins arbitraire, qui les soustrait à l'action directe des lois économiques par lesquelles sont déterminés les autres salaires.

Tels sont les faits de distribution que la réalité nous présente. On peut les résumer dans ces deux formules : Toute richesse attribuée ; toute personne pourvue.

Il n'y a pas en effet une portion de richesse qui n'appartienne à quelque personne, individuelle ou collective, soit en vertu des rapports de droit sous l'empire desquels s'accomplissent la production et la circulation, ou qui naissent de prestations de services opérées pendant la circulation, soit en vertu de volontés postérieures, qui, en créant de nouveaux droits, modifient les rapports préexistants ; et il n'y a pas non plus un membre de la société qui n'ait le pouvoir et le droit d'appliquer à la satisfaction de ses besoins une certaine quantité de richesse, produite par lui-même ou par d'autres.

---

## CHAPITRE II.

### DES PRINCIPES D'ATTRIBUTION.

Les rapports de droit en vertu desquels la richesse est attribuée correspondent à des faits auxquels s'appliquent certaines notions de justice ou de convenance, qui sont les principes de l'attribution, et par conséquent de la distribution.

Ces faits sont tantôt un effort accompli, un service rendu, auquel s'applique l'idée de rémunération et auquel correspond par conséquent le droit à une rémunération, tantôt un dommage présent ou éventuel, auquel s'applique l'idée de responsabilité, et auquel correspond le droit à une compensation, tantôt un prélèvement obligatoire ou facultatif, motivé par des idées de convenance, et auquel correspond la transmission du droit sur la richesse prélevée.

La distribution de la richesse peut donc se rattacher à trois principes d'attribution, que j'appellerai principe de la rémunération, principe de la compensation et principe du prélèvement. Je désigne ce dernier par le nom du fait même auquel il s'applique, parce que le rapport de droit qui correspond à ce fait, c'est-à-dire la transmission de propriété, pouvant correspondre à beaucoup d'autres faits, ne caractériserait pas suffisamment le principe d'attribution, et que l'idée de convenance qui le motive n'est pas susceptible d'une expression uniforme, précise, condensée dans un seul mot.

## SECTION I.

### Principe de la rémunération.

Tout service librement rendu, tout effort librement accompli, qui profite à une ou à plusieurs personnes, donne droit à une rémunération, de la part de ces personnes, en faveur de celle qui a rendu le service ou accompli l'effort. C'est ce principe de justice, universellement admis, que la conscience populaire a formulé dans cet adage : Toute peine mérite sa récompense.

C'est sur ce principe que reposent, d'abord, les salaires de tous les travaux qui s'accomplissent en vue de la production ou de la circulation de la richesse et de tous les services personnels dont la prestation constitue, pour ceux qui les rendent, une industrie ou une profession.

Mais tous les travaux économiques ne sont pas rémunérés sous forme de salaires. L'entrepreneur d'une industrie extractive, d'une industrie de fabrication ou d'une industrie de circulation est appelé à un travail de direction et d'administration, auquel ne correspond aucun salaire, et dont la rémunération se trouve, par conséquent, confondue avec le profit de l'entreprise à laquelle il s'applique. Ce profit, qui forme le revenu propre de l'entrepreneur d'industrie, se compose, comme on l'a vu dans le chapitre précédent, de ce qui reste du produit net après qu'on en a déduit les salaires et la rente. Une partie de ce reste lui est donc attribuée à titre de rémunération pour les travaux dont il s'agit. En d'autres termes, le revenu appelé *profit* repose en partie sur le principe de la rémunération.

Ce que je viens de dire de certains travaux économiques s'applique également aux travaux analogues qui peuvent être accomplis par l'entrepreneur d'une industrie de services personnels.

Le principe de la rémunération s'applique, en second lieu, aux efforts d'abstinence, par lesquels s'accroît et s'accumule le capital des particuliers, par conséquent aussi la masse des capitaux dont la Société dispose.

Quand un capitaliste met en œuvre un capital, que lui-même ou quelqu'un de ses auteurs a économisé sur ses revenus, il trouve, dans le profit qu'il en retire, la rémunération des efforts d'abstinence qu'a coûtés cette épargne ; et, comme cette épargne profite à la société entière, dont elle accroît les moyens de jouissance, c'est la société, représentée par les consommateurs du produit, qui donne la rémunératiou, en fournissant les moyens de le réaliser.

Voilà donc une seconde part du profit qui est fondée sur le principe de la rémunération, en tant du moins que cette part demeure attribuée à l'entrepreneur d'industrie, c'est-à-dire en tant que le capital appartient à celui-ci.

Si le principe de la rémunération est un principe de justice, il est en même temps un principe de convenance, non moins conforme à l'intérêt général de la société qu'aux inspirations du sens moral. La plupart des travaux économiques peuvent, il est vrai, s'accomplir en dehors de ce principe ; mais ce n'est qu'au moyen d'une institution qui soumet absolument les travailleurs au pouvoir des propriétaires et des capitalistes, d'une institution qui fait d'un homme la propriété, la chose d'un autre homme. Or, outre qu'une telle servitude est hautement réprouvée par la conscience humaine, elle est contraire aux intérêts économiques de la classe même qui en profite, aux intérêts des maîtres qui exploitent le travail servile. Condamnée par le sens moral des nations à n'être plus qu'une rare et temporaire exception dans le monde civilisé, elle est devenue, pour les sociétés qui la maintiennent encore, une charge onéreuse de la production, une cause d'infériorité, un obstacle au développement de l'industrie et à tous les progrès économiques.

J'ai représenté les salaires comme étant pris sur le produit

total et distribués, par conséquent, après la production. Ils doivent, en effet, se retrouver dans le produit, et ils en font partie intégrante; mais ils sont généralement avancés par le producteur et distribués de fait avant que la production soit terminée, ainsi qu'on l'a vu dans le premier livre de cet ouvrage, où je les ai envisagés comme constituant, sous le nom d'approvisionnement, un des éléments essentiels du capital. Ainsi, avec des travailleurs libres, la distribution des salaires, c'est-à-dire la rémunération réalisée, est une condition indispensable de l'accomplissement du travail, par conséquent de toute production. Or, avec des travailleurs esclaves, la position du producteur est la même : le prix du travail est toujours une dépense préalable, une avance qui doit être prise sur le capital; seulement, dans le premier cas, cette dépense ne comprend que l'entretien des travailleurs, tandis que, dans le second, elle comprend, outre cet entretien, le prix des travailleurs eux-mêmes, et cette différence doit compenser exactement celle qui peut exister entre le salaire d'un ouvrier libre et l'entretien d'un esclave, car il s'agit, dans l'un comme dans l'autre cas, de maintenir disponible la quantité de travail exigée par les besoins de la production. Mais, si la dépense est égale dans les deux cas, il n'en est pas de même quant à l'efficacité du travail, ainsi que je l'ai déjà expliqué dans le chapitre v du livre Ier, parce que le principe de la rémunération est un stimulant énergique pour l'activité du travailleur libre, tandis que le principe de la servitude est un obstacle continuel au déploiement et au développement des facultés actives de l'esclave.

L'utilité de la rémunération n'est pas moins évidente à l'égard des efforts d'abstinence qu'à l'égard des efforts de travail; car, si on la retranchait des motifs qui poussent à l'épargne, il n'en existerait plus d'autre que le désir d'accumuler une réserve pour la consommation future, et, tout en reconnaissant que ce désir doit avoir une certaine efficacité, on peut affirmer hardiment que son action sera toujours in-

finiment plus faible que celle qu'exerce l'attente d'un accroissement de revenu. Je reviendrai, du reste, dans la seconde partie de cet ouvrage, sur cette grave question, ainsi que sur plusieurs autres, qui seront incidemment soulevées dans le présent chapitre et dans les suivants.

Le principe de la rémunération détermine-t-il la quotité des revenus dont il détermine l'attribution? En partie, sans doute, puisqu'il implique la proportionnalité de la rémunération aux efforts accomplis. Cependant son action se trouve modifiée le plus souvent par diverses causes, qui en compliquent les résultats.

Et d'abord, le salaire des travailleurs libres, par cela même qu'ils sont libres, est fixé par une convention, par un accord entre deux volontés, et ces volontés ne sont point généralement inspirées par un besoin commun de justice, mais par l'intérêt personnel de chaque partie contractante. Il peut donc arriver que l'une de ces volontés, étant plus forte ou plus éclairée que l'autre, fasse prévaloir, aux dépens de la proportionnalité normale, l'intérêt personnel dont cette volonté est l'expression.

D'ailleurs, la proportionnalité ne détermine les salaires que relativement, c'est-à-dire les uns par rapport aux autres; elle n'en détermine point la quotité absolue. Elle fait bien que le salaire soit double ou triple pour une somme double ou triple d'efforts; elle ne fait pas qu'il représente pour le travailleur une quantité déterminée de richesse, une somme déterminée de satisfactions. La vraie cause déterminante de cette quotité absolue tient encore à la liberté des travailleurs. Etant libres, ils se font concurrence dans l'offre de leur travail, et cette offre, qui croît et décroît ainsi avec leur nombre, répondant à une demande qui ne subit point de variations proportionnelles, ni même parallèles, amène inévitablement un abaissement ou une élévation des salaires, dans certaines limites qui seront plus tard indiquées.

A l'égard des profits, la proportionnalité est aussi impliquée

dans le principe de la rémunération, et, comme ils ne sont point fixés, au moins directement, par des conventions, cette proportionnalité semble devoir y être plus constante que dans les salaires. Mais elle y laisse tout aussi incertaine la quotité absolue du revenu, ou, ce qui est la même chose, le rapport du profit au capital mis en œuvre, ou au produit total obtenu dans un temps donné par l'emploi de ce capital. La proportionnalité fait qu'un capital doublé ou triplé rapporte un profit double ou triple; mais elle ne peut faire que ce profit soit la dixième, ou la vingtième partie, ou toute autre fraction du capital mis en œuvre. Cette détermination absolue des profits tient, comme celle des salaires, à des lois plus générales, qui seront exposées et développées ci-après.

## SECTION II.

### Principe de la compensation.

Lorsqu'on renonce, dans l'intérêt d'autrui, à un avantage ou à l'exercice d'un droit, on éprouve un dommage présent; lorsqu'on s'expose, dans l'intérêt d'autrui, à une perte, on se soumet à un dommage éventuel; dans l'un et l'autre cas, la réparation, la compensation du dommage incombe à celui qui en a profité. C'est là encore un de ces axiomes, que la conscience humaine admet, sans que la raison ait besoin de les démontrer. Le principe de la compensation, de même que celui de la rémunération, est une idée simple, un produit spontané du sens moral, comme l'idée de la couleur est un produit spontané du sens de la vue. J'examinerai séparément les deux cas distincts auxquels il s'applique.

#### § 1. — *Compensation pour le non-usage.*

Le propriétaire d'un fonds productif ou d'un capital, lorsqu'il renonce temporairement à en faire usage, en faveur

d'une autre personne à laquelle il cède le droit de s'en servir, se dépouille évidemment d'un avantage dont cette personne profite.

Nous avons vu, en effet, que tout capital rapporte à celui qui le met en œuvre un profit, dont une partie représente la rémunération des efforts d'abstinence qu'il a fallu faire pour accumuler ce capital. Cette partie du profit est donc un avantage, un revenu, dont le capitaliste se dépouille en cédant l'usage de son capital, et dont profitera l'emprunteur qui mettra en œuvre le capital cédé. Le dommage qu'éprouve le capitaliste par ce non-usage trouve sa compensation dans l'intérêt qu'il stipule. Ce revenu, qui eût été un profit pour le capitaliste mettant lui-même en œuvre son capital, devient l'intérêt, lorsque le capitaliste a transmis à autrui le droit de disposer de son capital ; en d'autres termes, le revenu qui lui était attribué, dans le premier cas, en vertu du principe de la rémunération lui est attribué, dans le second cas, en vertu du principe de la compensation.

A la vérité, le capitaliste renonce aussi, en cédant l'usage de son capital, à cette portion du profit qui aurait constitué pour lui la rémunération de son travail de direction, son salaire d'entrepreneur d'industrie ; mais, comme il conserve sa faculté de travail et qu'il est libre de l'appliquer d'une autre manière, il n'a droit, de ce chef, à aucune compensation.

Tout fonds productif peut aussi être un avantage pour le propriétaire qui l'exploite lui-même, en y appliquant un capital, soit qu'il retire les produits naturels de ce fonds par l'exercice d'une industrie extractive, soit qu'il s'en serve pour élever des constructions dont il jouira lui-même, ou dont il louera la jouissance. Les fonds productifs jouent le rôle d'instruments de travail, et ce sont des instruments dont l'homme ne saurait se passer, puisque leur concours est indispensable pour la production d'une richesse quelconque.

Cependant, si ces puissants moyens de production, que la nature nous fournit gratuitement, étaient d'une étendue il-

limitée et d'une fécondité toujours égale, à laquelle le travail de l'homme ne pût rien ajouter, le droit d'en disposer ne serait pas un avantage, et la cession de ce droit ne donnerait lieu à aucune compensation ; car il ne serait jamais exclusif, toute personne pouvant, dans cette hypothèse, se l'attribuer sur une portion de l'étendue illimitée offerte à tous.

Il en serait de même si l'étendue des fonds productifs, quoique limitée, était plus que suffisante pour les besoins de la société qui en dispose, les autres conditions de la précédente hypothèse étant maintenues. Alors, en effet, l'étendue totale ne pourrait pas être exploitée, sans que l'offre disponible des produits s'élevât au-dessus de la demande effective. Le prix des produits s'abaisserait donc jusqu'au minimum nécessaire pour que l'exploitation fût justement aussi avantageuse que toute autre application du capital, et l'exploitation se réduirait à l'étendue suffisante pour satisfaire la demande effective qui correspondrait à ce prix. Tant que cet état de choses subsisterait, tant qu'une portion quelconque de l'étendue totale des fonds productifs demeurerait inexploitée, il est certain qu'aucun propriétaire ne pourrait retirer de son exploitation plus qu'il n'eût retiré de tout autre emploi de son capital; car, autrement, l'avantage obtenu provoquerait l'application de capitaux additionnels et l'extension de la partie exploitée, jusqu'à ce que l'étendue totale eût été mise en valeur.

De ces deux hypothèses, la première ne se réalise jamais; le seconde peut se réaliser partiellement.

La fécondité naturelle n'est jamais uniforme dans aucune espèce de fonds productifs ; elle est, au contraire, fort inégale, et l'étendue appartenant à chaque degré de fécondité est partout assez limitée, pour que des fonds productifs de différents degrés soient nécessaires à la satisfaction des besoins qui se manifestent ; d'où il résulte, pour les propriétaires des parties les plus fécondes, la possibilité d'obtenir de leur exploitation un profit supérieur à celui qu'obtiennent

les autres propriétaires, à celui qu'ils auraient obtenu eux-mêmes en appliquant leur capital à d'autres emplois. Cet avantage, ils s'en dépouillent en cédant à autrui l'usage de leur fonds, et le dommage qu'ils en éprouvent trouve sa compensation dans la rente qu'ils stipulent, comme prix de l'usage cédé.

La fécondité des fonds productifs n'est pas seulement inégale par nature; elle peut le devenir et se modifier considérablement par l'application de capitaux, qui s'incorporent dans le fonds et s'unissent à lui d'une manière indissoluble. Les fonds que le travail humain a ainsi doués d'une fécondité supérieure rapportent, aux propriétaires qui les exploitent, le même avantage que si cette fécondité était naturelle, et cet avantage donne le droit, aux propriétaires qui s'en dépouillent, de stipuler une rente comme compensation. On pourrait, à la rigueur, dans ce dernier cas, envisager la rente comme compensant la rémunération des efforts d'abstinence qui ont rendu disponible le capital incorporé. Mais, comme ce capital cesse, par l'effet de l'incorporation, d'être disponible et perd entièrement sa nature de capital pour prendre celle du fonds dont il devient un des éléments constitutifs, la rente qu'il produit ne présente aucun caractère spécial qui la distingue de celle à laquelle donne lieu la fécondité naturelle, et il n'y a aucun motif pour ne pas assigner le même principe d'attribution à l'une qu'à l'autre.

Il résulte de ce qui précède qu'il doit y avoir une certaine étendue de chaque espèce de fonds productifs qui se trouve, par sa fécondité naturelle et acquise, au dernier rang de ceux dont les besoins sociaux exigent l'exploitation. Ces fonds n'en rapportent pas moins une rente, s'ils peuvent tous être exploités avec avantage ; ils n'en rapportent aucune, si leur étendue totale est plus que suffisante pour la demande effective à laquelle ils répondent; car alors se trouve réalisée, pour l'étendue partielle dont il s'agit, la seconde des hypothèses que j'ai faites ci-dessus.

On voit que le principe de la compensation ne s'applique pas aussi uniformément au non-usage des fonds productifs qu'au non-usage des capitaux. La raison en est facile à comprendre. Les capitaux sont toujours le produit d'efforts humains. Créés par des efforts de travail, ils sont accumulés et rendus disponibles, pour un emploi futur, par des efforts d'abstinence. Les fonds productifs sont, au contraire, dans leur état primitif, des dons gratuits de la nature, et, s'ils existent pour l'homme sans aucun effort de travail, ils se conservent aussi pour lui sans efforts d'abstinence, puisqu'ils ne sont pas consommables.

Le principe de la rémunération, ainsi que je l'ai dit, implique seulement la proportionnalité de la rémunération aux efforts ; celui de la compensation implique une complète égalité entre le sacrifice qui résulte du non-usage et le revenu qui doit le compenser ; par conséquent, il détermine la quotité absolue aussi bien que la quotité relative de ce revenu. La détermination des intérêts doit donc être régie par les mêmes lois que la partie du profit qui leur correspond, et celle de la rente par les mêmes lois que l'avantage dont elle compense le sacrifice temporaire.

### § 2. — *Compensation du risque.*

Toutes les fois qu'une certaine quantité de richesse est mise temporairement hors de la portée et de l'action immédiate de celui qui a le droit d'en disposer, celui-ci court le risque de la voir soustraite pour toujours à son pouvoir, soit par la faute de ceux à qui il a transmis son droit, soit par des causes indépendantes de leur volonté, mais qui n'eussent pas agi sans cette transmission. C'est un dommage éventuel, auquel il s'expose en cédant son droit, et qui lui donne droit à une compensation, aussi bien que le dommage présent qui résulte du non-usage de la richesse transmise, à moins que le cédant ne soit garanti contre cette éventualité par les biens propres et la position économique du cessionnaire.

Le risque peut aussi résulter de l'emploi qu'on fait de sa propre richesse en vue d'obtenir un revenu, ou d'accroître son capital. Quand un capitaliste met lui-même son capital en œuvre dans une entreprise quelconque, industrielle ou commerciale, il l'expose à toutes les chances qui peuvent, sans aucune faute de sa part, rendre son entreprise infructueuse et ruineuse ; or, comme la société, pour laquelle cette entreprise deviendra, en cas de succès, une source de satisfactions, est intéressée à ce que l'entrepreneur ne recule pas devant le dommage éventuel dont il est menacé, elle doit lui en fournir la compensation.

Ainsi, la compensation du risque peut figurer comme élément constitutif dans ces deux sortes de revenus, l'intérêt et le profit. Dans le premier, elle s'ajoute souvent à la compensation attribuée pour le non-usage, et l'intérêt se trouve alors composé de deux éléments distincts ; dans le second, elle s'ajoute toujours à la rémunération de certains efforts de travail et à la rémunération des efforts d'abstinence, de sorte que le profit est nécessairement composé de ces trois éléments.

La quotité du revenu qui est attribué comme compensation du risque dépend sans doute, en premier lieu, de la quotité du dommage éventuel, c'est-à-dire du capital exposé au risque ; le principe implique, dans ce cas, aussi bien que dans celui de non-usage, une proportionnalité entre le dommage et la compensation. Mais ici le dommage n'est pas certain ; le risque n'est qu'une probabilité, et la compensation d'une probabilité de dommage doit être essentiellement déterminée par le degré de cette probabilité. C'est en quelque sorte une loterie négative, où les billets ne valent réellement, comme dans toute autre loterie, que la chance qu'ils représentent. Les chances de perte, aussi bien que les chances de gain, ont d'autant plus de valeur qu'elles sont plus fortes. Si la chance, la probabilité de perdre un capital est d'un sur dix, la compensation totale à répartir en termes annuels sera d'un

dixième de ce capital ; si la chance est d'une demie, la compensation sera la moitié du capital.

En dehors de ces deux causes, le revenu dont il s'agit est encore déterminé par les lois générales qui régissent le profit et l'intérêt, notamment par l'abondance et la rareté des capitaux relativement aux emplois qu'on en peut faire. Tout ce qui tend à augmenter ou à diminuer la valeur virtuelle des capitaux doit agir à la fois sur les deux éléments dont se compose l'intérêt. Je reviendrai sur cette question dans les chapitres suivants, qui seront consacrés à un examen approfondi de chaque espèce de revenu. Alors aussi je m'occuperai des questions suivantes, qui ont été fréquemment soulevées et très-diversement résolues.

La compensation du risque s'applique-t-elle aux fonds productifs et entre-t-elle comme élément dans la rente ? La compensation du non-usage et celle du risque ne s'appliquent-elles pas au travailleur, qui cède à autrui l'usage de son activité personnelle ? Ne peut-on pas trouver, dans le salaire de certains travailleurs, peut-être dans tout salaire, un profit et même une rente, outre la rémunération du travail ? La rente n'est-elle pas motivée, dans tous les cas possibles, par des avances de travail ou de capital ?

## SECTION III.

### Principe du prélèvement.

Tout individu peut abandonner, transmettre, par conséquent attribuer à d'autres une partie de la richesse qui lui appartient, et cette richesse ainsi prélevée devient, pour ceux qui la reçoivent, un revenu aussi légitime que s'ils l'avaient perçue à titre de salaire, de profit, de rente, ou d'intérêt. C'est sur ce principe que reposent les deux espèces de revenus qu'on appelle l'impôt et l'aumône, revenus qui sont attribués, le premier, au gouvernement de l'Etat, ou à des gouvernements

locaux reconnus par lui, pour l'accomplissement des services en vue desquels tout organisme gouvernemental est établi ; le second, aux indigents, c'est-à-dire aux membres de la société qui, ne possédant ni fonds productif, ni capital, et se trouvant incapables de travailler, ou de se procurer par leur travail un salaire suffisant, ne peuvent obtenir que de la bienfaisance publique ou privée la quantité de richesse dont ils ont besoin pour subsister.

L'impôt est prélevé par les contribuables sur la richesse dont ils disposent ; mais ce prélèvement est obligatoire pour eux, car il a lieu en vertu d'une loi de l'Etat, au profit d'un gouvernement qui a le droit de l'exiger.

Le prélèvement de l'aumône est aussi obligatoire, lorsque le gouvernement l'impose aux contribuables, comme il arrive dans tout pays où la charité légale se pratique sous une forme quelconque. Il est facultatif, lorsque c'est la bienfaisance privée qui attribue l'aumône, ou lorsque la bienfaisance publique est officielle sans être légale, c'est-à-dire lorsque le gouvernement prélève de son chef une certaine aumône sur la totalité du revenu qu'il perçoit à d'autres titres.

Obligatoire ou facultatif, le prélèvement est toujours arbitraire, en ce sens que la quotité en est déterminée, non par un accord mutuel entre les parties intéressées, ni par les lois générales qui régissent les autres faits de distribution, mais par des volontés indépendantes de ces lois et inspirées par d'autres mobiles que ceux dont ces lois expriment l'action.

L'impôt et l'aumône sont des donations faites en vue de besoins, qui, produisant des demandes non accompagnées d'offres et répondant à des offres non accompagnées de demandes, n'exercent pas une influence régulièrement limitée et précisée sur la quotité du revenu qu'elles constituent.

Quand le prélèvement est obligatoire, la quotité en est déterminée par la volonté du donataire, d'après l'appréciation qu'il fait lui-même de ses besoins ; quand le prélèvement est facultatif, c'est la volonté du donateur qui en détermine

exclusivement la quotité, sans que l'appréciation qu'il fait des besoins du donataire influe nécessairement sur cette volonté.

Il suit de là que les revenus attribués en vertu du prélèvement ne sont pas des phénomènes économiques, dont la science purement spéculative ait à s'occuper. Cette science, ayant pour but, en ce qui concerne la distribution de la richesse, de rechercher et de constater les lois déterminantes de chaque espèce de revenu, doit exclure de son domaine les revenus qui échappent à toute loi générale et qui dépendent uniquement de circonstances ou de volontés dont l'appréciation ne lui appartient pas.

Les revenus de prélèvement se rattachent cependant à la science économique par leurs effets, par l'influence qu'ils exercent plus ou moins directement sur les autres revenus et sur l'ensemble des phénomènes de production, de circulation et de distribution. Mais la connaissance de ces effets, l'appréciation de cette influence sont évidemment du ressort de la science économique appliquée, qui a précisément pour objets les lois, les institutions, les actes publics ou privés, émanant de volontés étrangères au mouvement économique, et ayant pour but ou pour résultat d'en modifier la marche ou les conséquences normales.

Je dois donc renvoyer à la seconde partie de cet ouvrage l'étude des divers effets que peuvent produire le prélèvement et l'attribution de l'impôt et de l'aumône sur la production, la circulation ou la distribution normale de la richesse, et en général l'examen de toutes les questions qui se rattachent aux lois fiscales et à la bienfaisance publique ou privée.

---

## CHAPITRE III.

### DES SALAIRES.

J'ai désigné sous le nom de *salaire*, dans les deux précédents chapitres, la rémunération que reçoit le travailleur libre, qui emploie son activité pour autrui et qui ne dispose ni du fonds productif ni du capital auxquels son travail est appliqué, rémunération que j'ai représentée comme étant prise sur le produit du travail à rémunérer, parce qu'elle doit être avancée par le capitaliste et se retrouver, par conséquent, dans la valeur du produit obtenu. Cette partie du produit obtenu, ou cette partie du capital, s'échange donc contre le travail et en constitue la valeur ; et si le salaire, ou ce qui est la même chose l'approvisionnement des travailleurs est avancé en numéraire, ce numéraire constitue le prix du travail. Mais, si le salaire n'est que la valeur ou le prix du travail, il en résulte 1° qu'une quantité déterminée de travail doit s'échanger contre une quantité déterminée de richesse, qui sera l'unité de mesure des salaires ; 2° qu'il doit y avoir un salaire normal et un salaire courant, déterminés par des causes analogues à celles qui déterminent la valeur et le prix des produits.

Telles sont les idées que je dois développer dans ce chapitre.

### SECTION I.

#### Valeur et prix du travail.

Le salaire, c'est-à-dire la valeur ou le prix du travail, étant une certaine quantité du produit obtenu ou du capital

avancé, ou une certaine somme de numéraire, peut toujours se mesurer et s'exprimer facilement; mais, pour que les salaires puissent être comparés entre eux, pour qu'on puisse en constater les différences et les variations, il faut que les quantités de travail correspondantes soient aussi exprimées et mesurées. Or, les quantités de travail peuvent être exprimées et mesurées de deux manières, par le produit obtenu et par la durée du travail.

Par le produit obtenu, j'entends ici un résultat partiel aussi bien que le produit total. Je puis exprimer une certaine quantité de travail agricole par le nombre des mesures de blé qu'il a produites; je puis exprimer aussi une certaine fraction de cette quantité par l'étendue de terrain, labourée ou ensemencée, qui en a été le résultat. Dans le premier cas, je pourrai prendre la mesure de blé pour l'unité de travail; dans le second cas, ce sera l'arpent ou la toise de terrain.

Si le travail qui a produit 1,000 mesures de blé vaut 500 mesures, le salaire correspondant à l'unité de travail sera une demi-mesure, et si des quantités de travail différentes ont produit 10, 50, 100, 200 mesures de blé, je dirai que ces quantités sont entre elles dans les rapports exprimés par ces chiffres et que les salaires correspondants sont de 10, de 25, de 50, de 100 mesures de blé.

Si le travail qui a produit 50 arpents de terre labourée vaut 500 mesures de blé, et que l'on prenne l'arpent pour unité du travail, le salaire correspondant à cette unité sera de 10 mesures de blé, et, si des quantités diverses de travail ont produit 5, 10, 20, 30 arpents de terre labourée, je dirai que ces quantités sont entre elles comme ces nombres et que les salaires correspondants sont de 50, de 100, de 200, de 300 mesures de blé.

C'est là sans contredit la méthode la plus exacte et la plus rationnelle d'exprimer et de mesurer les quantités de travail, mais elle a l'inconvénient de ne point fournir une expression et une mesure applicables aux différentes espèces de travail.

Si j'exprime une certaine quantité de travail agricole par les mesures de blé qu'il a produites et une certaine quantité de travail manufacturier par les aunes d'étoffe qui en sont résultées, comment pourrai-je comparer entre elles ces deux quantités? Quel rapport y a-t-il entre le travail qui a produit 100 mesures de blé et celui qui a produit 100 mètres d'une certaine étoffe? Si je sais que le prix du premier est de 100 francs, qu'en pourrai-je conclure pour le prix du second?

En adoptant la durée pour expression et pour mesure du travail, on échappe à cet inconvénient. Tout travail, comme tout déploiement quelconque d'activité, se compose d'une série d'actes successifs, qui occupent chacun leur place dans le temps, et qui, par conséquent, se multiplient en raison du temps que dure l'activité du travailleur. Le temps fournit donc, pour les espèces de travail les plus diverses, au moins pour toutes celles dont la valeur normale est sensiblement la même, une expression et une mesure communes; il fournit aussi un moyen de constater les différences et les variations, tant des valeurs normales que des valeurs courantes de ces diverses espèces de travail.

La journée de travail étant prise pour unité, si je sais qu'il a fallu 500 journées de travail pour produire 1,000 mesures de blé et que le salaire correspondant est de 500 mesures de blé, je saurai aussi que la journée de travail produit 2 mesures et en vaut une; je saurai de plus que 10 journées de travail, qui, grâce à l'aide puissante des machines, suffisent pour produire 100 aunes d'étoffe, valent 10 mesures de blé, et quand j'aurai constaté qu'une certaine quantité d'un produit quelconque exige 50 journées de travail et rapporte 100 francs de salaire, j'en pourrai conclure que tout autre travail, agricole ou manufacturier, vaudra autant de fois 2 francs qu'il occupera de journées de travail, pourvu qu'il n'y ait aucun motif de lui attribuer une valeur normale particulière. Enfin, si je constate une différence dans le salaire journalier de deux travaux différents, ou du même travail à

deux époques différentes, j'aurai la preuve et en même temps la mesure d'une différence ou d'une variation de valeur, que je rapporterai, suivant les circonstances du fait, à la valeur normale ou à la valeur courante des travaux en question.

Cette mesure du travail par la durée a de plus le très-grand avantage d'indiquer la condition qui est faite au travailleur par le salaire qu'il reçoit. En apprenant que le travail de labourer un arpent de terrain se paye 10 mesures de blé, je n'apprends rien sur cette situation personnelle du travailleur, puisque ce prix du travail ne me fait point connaître les revenus individuels qui en résultent pour les travailleurs; tandis que si je sais que la journée de travail des travailleurs vaut une mesure de blé, je puis aussitôt me faire une idée de leur condition, en comparant ce salaire journalier avec les besoins qu'il doit satisfaire. Or, cette connaissance, outre qu'elle est indispensable pour beaucoup de questions importantes de la science économique appliquée, a aussi son utilité dans la science purement spéculative, parce que la condition des travailleurs influe notablement sur les mobiles de leur activité, par conséquent sur l'offre du travail, et qu'elle tend même à en déterminer le prix normal, en réagissant sur l'étendue de leurs besoins.

D'un autre côté, il faut reconnaître que l'expression et la mesure du travail, par sa durée, sont nécessairement fort imparfaites, parce qu'elles impliquent dans l'accomplissement du travail une homogénéité qui n'existe pas.

Le déploiement d'activité qui constitue tout travail économique se compose d'une série d'efforts, soit corporels, soit intellectuels, dont la succession peut s'opérer plus ou moins rapidement, ou avec une rapidité plus ou moins variable, et ces inégalités ou ces variations se manifestent dans le travail d'un seul et même individu, aussi bien que dans les travaux exécutés par plusieurs individus différents. C'est cependant la série, la somme des efforts accomplis en vue d'un certain résultat, qui constitue réellement la quantité de travail né-

cessaire pour produire ce résultat. Le labourage de 10 arpents de terrain ou la fabrication de 100 mètres d'étoffe ne se compose pas d'une somme d'heures, ou de minutes, ou de journées, mais d'une somme d'efforts, dont le résultat obtenu est évidemment la seule expression correcte, la seule mesure exacte. Que ces efforts soient accomplis lentement ou rapidement, qu'ils se succèdent à des intervalles égaux ou inégaux, cela ne change rien à leur somme totale, ni par conséquent à la quantité de travail que ces efforts constituent, ni enfin à la quantité d'ouvrage accompli qui en sera le résultat.

La rapidité et la régularité des efforts accomplis par le travailleur sont les élements de ce qu'on nomme l'efficacité du travail. Le travail est d'autant plus efficace qu'il accomplit, en un temps donné, une plus grande somme d'efforts, ou, ce qui est la même chose, qu'il aboutit à un résultat plus considérable.

Si deux laboureurs mettent, l'un quatre jours, l'autre cinq à labourer un arpent de terre, le travail du premier est plus efficace que celui du second, dans le rapport de 5 à 4; si deux artisans mettent, l'un deux jours, l'autre trois à tisser une certaine pièce de toile, le travail du premier est plus efficace que celui du second, dans le rapport de 3 à 2. Le travail du premier laboureur, en effet, accomplit en un jour 5/20 de l'ouvrage total, tandis que celui du second n'en accomplit que 4/20, et le travail du premier tisserand produit en un jour 3/6 de la pièce de toile, tandis que celui du second n'en produit que 2/6.

Que l'efficacité du travail dépende de certaines prédispositions physiques et morales, qui ne sont pas les mêmes chez tous les travailleurs, et qui varient chez le même travailleur sous l'influence de diverses causes, c'est un fait notoire et incontestable. L'expérience a constaté qu'il existe, à cet égard, entre les hommes appartenant à des races, ou même seulement à des nations différentes, de notables inégalités; elle constate journellement et partout que le même homme tra-

vaille plus ou moins efficacement, suivant qu'il est employé à la tâche ou à la journée, c'est-à-dire suivant que le stimulant de l'intérêt personnel agit sur lui avec plus ou moins de force.

Il est donc certain qu'une journée, ou une durée quelconque de travail n'exprime pas toujours la même somme d'efforts, en d'autres termes, la même quantité de travail accompli, et ne saurait par conséquent fournir une mesure exacte de cette quantité. Ce n'est pas une raison, sans doute, pour renoncer à cette expression et à cette mesure, dont la théorie ni la pratique ne peuvent se passer; mais c'en est une pour tenir compte de l'efficacité du travail, en tant qu'elle est constatée, dans toutes les démonstrations scientifiques et dans toutes les questions pratiques où la quantité réelle du travail accompli figure comme un élément essentiel.

Lorsqu'on envisage, par exemple, la production de la richesse au point de vue des entrepreneurs d'industrie, et qu'il s'agit de constater leurs profits d'une manière générale, ou de les évaluer pratiquement dans un cas d'application, la durée du travail ne peut pas être séparée de son efficacité. Ce qui intéresse l'entrepreneur d'industrie, ce n'est pas le salaire qu'il paye pour une certaine durée de travail, c'est la quantité réelle de travail qu'il obtient pendant cette durée et pour ce salaire. C'est cette quantité, non le salaire journalier du travailleur, qui concourt, avec d'autres causes dont je parlerai ci-après, à déterminer les profits. Or, cette quantité se composant de deux facteurs, la durée du travail et son efficacité, le théoricien ou le praticien qui ferait abstraction du dernier s'exposerait à de graves erreurs.

En dehors des cas dont je viens de parler, il n'y a pas d'inconvénients et il y a des avantages, ainsi que je l'ai dit, à entendre par salaire la valeur ou le prix d'une durée déterminée de chaque espèce de travail, le revenu périodique du travailleur qui met son activité au service d'autrui, et à ne tenir compte des causes qui influent sur l'efficacité du travail

qu'autant qu'elles affectent en même temps le salaire périodique. L'arrangement pratique en vertu duquel certains travailleurs sont payés d'après la quantité de travail qu'ils exécutent est précisément une cause de cette espèce, puisque le salaire périodique de ces travailleurs dépend de la quantité de travail qu'ils accomplissent pendant la durée prise pour unité. Mais il s'en faut bien que cet arrangement soit applicable à tous les genres de travaux économiques. La plus grande partie de ces travaux, surtout dans les industries extractives et dans les grandes industries de fabrication, s'exécutent par des travailleurs payés à la journée, à la semaine ou à l'année.

J'ai dit que le salaire est la valeur ou le prix du travail. Si le travailleur reçoit en échange de son travail une certaine quantité des produits de ce travail, ou d'objets consommables appropriés à ses besoins, cette quantité exprime en effet la valeur du travail exécuté pendant la durée à laquelle correspond le salaire. Mais ce mode de payement n'est, dans la réalité, qu'une rare exception. Le salaire est généralement payé en numéraire, et alors il devient la valeur en argent, c'est-à-dire le prix du travail. Dans ce cas, il prend le nom de salaire nominal, et l'on désigne par celui de salaire réel la valeur du travail en choses consommables.

Le salaire nominal finit toujours par se transformer, pour le travailleur, en salaire réel, puisqu'il doit l'échanger contre les choses consommables dont il a besoin. C'est donc son salaire réel, c'est-à-dire la quantité de choses consommables qu'il peut obtenir en échange de son travail, qui forme son véritable revenu et qui détermine sa condition économique. Le chiffre de son salaire nominal ne l'intéresse que comme expression et mesure de son salaire réel. Le prix du travail peut s'élever ou s'abaisser, sans que la condition du travailleur salarié éprouve le moindre changement, si la valeur du travail demeure la même. Inversement, la condition du travailleur changera, quoique le prix de son travail demeure le même, si la valeur de ce travail vient à changer.

Ainsi, le salaire réel, c'est le salaire par excellence, le salaire proprement dit, et, lorsque j'emploierai le mot salaire sans en préciser le sens par aucune épithète, ce sera pour désigner le salaire réel, à moins qu'un sens différent ne soit évidemment sous-entendu.

J'expliquerai plus loin comment la valeur du travail peut varier indépendamment de son prix, ou son prix indépendamment de sa valeur, par des causes qui affectent la valeur de certains produits consommables sans affecter celle du travail, ou qui affectent en même temps le prix du travail et celui de toutes les choses consommables, sans en affecter la valeur.

## SECTION II.

### Du salaire normal et des causes qui le déterminent.

J'ai longuement exposé, dans le précédent livre, les causes qui déterminent la valeur et le prix de toute chose échangeable; j'ai expliqué comment ces causes tendent, les unes, à produire des variations temporaires de valeur ou de prix, les autres, à produire des variations permanentes et à limiter en même temps les variations temporaires, en agissant directement, tantôt sur la valeur d'échange ou sur le prix courant, tantôt sur la valeur normale ou sur le prix normal; enfin, j'ai montré que ces causes exercent leur action sur la circulation des services personnels aussi bien que sur celle des produits dont se compose la richesse, sauf en ce qui concerne la valeur normale et le prix normal, l'analogie entre les produits et les services n'étant pas aussi complète sur ce point que sur les autres.

C'est ce dernier point que je dois maintenant élucider, à l'égard de cette catégorie de services qui embrasse tous les travaux économiques. Je m'attacherai d'abord à définir en quoi consiste la valeur normale du travail, c'est-à-dire le salaire normal, puis j'exposerai les causes, tant spéciales que

générales, qui déterminent cette valeur pour les diverses espèces de travaux.

### § 1. — *Définition du salaire normal.*

Le travail n'est pas un produit, c'est un déploiement d'activité, une action qui a pour cause unique la volonté d'un être vivant, et qui ne requiert pas d'autres frais de production qu'une dépense de force vitale et de volonté.

Mais l'accomplissement du travail implique vie et santé chez le travailleur, et, quoique la vie et la santé puissent très-bien se maintenir sans le travail économique, ce travail ne peut absolument pas avoir lieu sans le maintien de la vie et de la santé. Si l'homme ne maintient pas sa vie en vue du travail, mais en vue de la vie elle-même, qui vaut infiniment plus, et où le travail n'est qu'un accident, la vie n'en est pas moins une condition indispensable du travail, et, comme la somme du travail disponible se proportionne au nombre des travailleurs vivants et valides, ce que coûte le maintien de la vie et de la santé se trouve être, par le fait, un élément essentiel de ce que vaut le travail.

Je dis un élément, parce que ce n'est pas le seul. Le travailleur libre est un être à la fois physique et moral, doué de sensibilité, d'imagination, d'intelligence, déterminé, dans tous les actes de sa vie, par des motifs d'espérance, de crainte, de devoir ou de sympathie; et, si ces deux derniers motifs n'agissent guère que dans le cercle étroit de la famille, c'est-à-dire dans un groupe dont les besoins et le travail ne sont pas économiquement distincts de ceux du travailleur qui en est le chef, les deux premiers, au contraire, étendent leur action à toutes les relations que les hommes peuvent avoir entre eux, notamment aux relations qui ont un but économique, et ils se rapportent à des besoins qui, grâce à la double nature de l'homme, sont de deux espèces, les uns physiques, les autres moraux.

D'ailleurs, les besoins physiques eux-mêmes peuvent embrasser beaucoup plus que le maintien pur et simple de la vie et de la santé, parce que les facultés intellectuelles et morales de l'homme ont pour effet de rendre sa nature physique éminemment perfectible, en créant et en développant chez lui des habitudes qui deviennent une seconde nature, et par là des besoins factices qui sont aussi impérieux que les besoins naturels.

La volonté de travailleur libre, sans laquelle aucun déploiement d'activité ne peut avoir lieu de sa part, est donc toujours déterminée par un ensemble de conditions qui comprend, outre le maintien de la vie et de la santé, la satisfaction de certains besoins physiques et moraux, d'autant plus variés et plus nombreux que le travail exige un développement plus complet des facultés du travailleur. L'homme libre ne travaille que s'il le veut, et il ne le veut qu'en vue d'une certaine somme de satisfactions auxquelles il aspire. L'espérance de les obtenir, et par conséquent de jouir, la crainte d'en être privé, et par conséquent de souffrir, voilà les mobiles qui le poussent au travail.

Or, à cette somme de satisfactions correspond une certaine quantité de richesse, qui est nécessaire pour les réaliser, et qui peut, dès lors, être considérée comme la valeur normale du travail. C'est, en effet, ce que le travail coûte nécessairement à celui qui veut l'obtenir ; c'est la dépense qu'exige l'accomplissement du travail, le déploiement d'activité du travailleur, et sans laquelle ce déploiement n'aurait pas lieu, ou n'aurait lieu qu'à un degré insuffisant.

Quant au prix normal, il ne peut consister que dans la somme de numéraire qui représente la valeur normale, c'est-à-dire en échange de laquelle on peut obtenir cette quantité de richesse dont la valeur normale se compose. Cependant, la richesse ne procure pas toutes les satisfactions dont l'attente est le mobile du travail. Il en est qui sont attachées directement aux efforts de travail, sans l'intermédiaire de la

richesse; comme aussi certaines privations et certains maux peuvent résulter directement des efforts de travail, sans que la richesse puisse l'empêcher. Ces conséquences directes des efforts de travail sont, comme on le verra plus loin, la principale cause des différences qu'on observe entre les valeurs normales des différentes espèces de travaux.

Une seconde cause de ces mêmes différences gît dans le degré de développement qu'exige chaque espèce de travail, et auquel correspondent des avances préalables, de la part du travailleur qui en fait son occupation exclusive; une troisième, dans les aptitudes éminentes, soit acquises, soit naturelles, de certains travailleurs, aptitudes qui sont d'autant plus rares qu'elles sont plus éminentes, et qui ont ainsi pour effet de restreindre plus ou moins la concurrence pour les travaux auxquels on peut les appliquer.

Outre ces causes spéciales, qui influent sur la valeur normale des diverses espèces de travail, il en est de générales qui influent sur celle de tous les travaux, au moins de tous les travaux essentiellement corporels. Je parlerai en premier lieu de celles-ci.

### § 2. — *Causes déterminantes générales du salaire normal.*

La somme des besoins physiques et moraux d'un travailleur libre dépend toujours, jusqu'à un certain point, de circonstances qui sont communes à toute la société dont il fait partie. Tantôt ce sont des circonstances extérieures, telles que le climat, sur lesquelles la volonté du travailleur n'a pas de prise; tantôt ce sont des instincts de race, des mœurs, des habitudes nationales, que sa volonté pourrait vaincre, comme elle a concouru à les développer et comme elle concourt à les maintenir.

En ce qui concerne le maintien pur et simple de la vie physique, le climat exerce une influence considérable sur l'étendue de nos besoins. L'homme du Midi peut se maintenir vi-

vant et valide avec une dépense beaucoup moindre en aliments, en vêtements et en logement, que celle qui est imposée à l'homme du Nord. Combien le salaire normal du manœuvre norvégien ne doit-il pas être supérieur à celui du lazzaroni de Naples! Pour l'un et pour l'autre, la rémunération du travail est à peu près réduite à ce qui est strictement nécessaire pour le maintien de la vie physique; mais le nécessaire du premier serait de l'abondance pour le second, et ce qui suffit à celui-ci laisserait celui-là exposé à des privations intolérables. Dans les régions tropicales, le nécessaire se réduit à un minimum que le lazzaroni trouverait insuffisant et qui ferait rapidement dépérir l'homme du Nord.

Les circonstances sociales agissent comme les circonstances naturelles, dans des limites plus larges quant au nombre des besoins modifiés, quoique plus étroites quant au degré de l'action. Ce sont les circonstances sociales, les mœurs, les habitudes générales, qui font naître et qui rendent communs à toute une population de travailleurs salariés beaucoup de besoins factices; tantôt des besoins de jouissances physiques raffinées, tantôt des besoins de jouissances morales et intellectuelles. Ici, on voit les plus simples ouvriers regarder comme strictement nécessaire une nourriture abondante et substantielle ; là, cette même classe de travailleurs se nourrit chétivement de pommes de terre, de pain noir et de laitage. Ici, l'usage de certains meubles, de certains ustensiles, de certains vêtements, de logements clairs, aérés, commodes, est général; là, ces choses ne sont connues que de la classe aisée. Ici, le laboureur et l'artisan ne peuvent se passer d'une certaine instruction; là, ils n'en éprouvent jamais le besoin. Et ce contraste ne provient pas de causes physiques ; les deux peuples sont homogènes et tout voisins ; une rivière ou un bras de mer les sépare.

Une fois formées, les habitudes se fortifient par la sanction morale, par l'opinion. L'idée d'une certaine dignité, d'une certaine position à conserver dans le milieu où l'on vit, de-

vient un mobile puissant ; la crainte de déchoir stimule l'activité presque autant, quelquefois plus, que la crainte de manquer d'aliments ou de vêtements.

Quand le salaire normal d'une population de travailleurs s'est ainsi élevé par des besoins d'habitude, il peut s'abaisser par l'effet de circonstances défavorables, qui maintiennent le salaire courant à un taux inférieur pendant une période plus ou moins longue. Sous la pression des besoins naturels, qui reprennent alors la prépondérance qu'ils avaient perdue, les habitudes se modifient, la misère et le dénûment, subis d'abord comme nécessités temporaires, sont acceptés ensuite comme condition normale, et la réduction du salaire courant, qui ne devait être qu'un accident passager, prend le caractère d'un fait permanent, le salaire normal tombant au niveau du salaire courant, au lieu de le forcer à remonter au sien.

Ces différences et ces variations du salaire normal réel, c'est-à-dire de la valeur normale du travail, peuvent ne pas être accompagnées de différences et de variations équivalentes du salaire nominal, ou du prix du travail ; et inversement, le prix du travail peut changer sans que sa valeur soit proportionnellement affectée, sans que le salaire normal éprouve aucune modification équivalente. Il suffit pour cela que la valeur normale du numéraire, ou celle des produits habituellement consommés par les travailleurs subisse quelque changement, par des causes qui soient indépendantes de la valeur du travail.

Lorsque la valeur normale du métal précieux dont l'unité monétaire est formée s'élève ou s'abaisse, il en résulte abaissement ou élévation du prix normal de toutes choses, notamment de celui du travail ; mais, quelle que soit la cause de ce changement de valeur du métal monétaire dans les pays producteurs, elle ne peut influer sur la valeur normale du travail dans les pays importateurs.

De même, si la valeur normale, et par suite le prix normal de produits qui entrent dans la consommation journalière

des travailleurs vient à s'élever, par l'effet de cette difficulté croissante de production qui est propre aux industries extractives, ou à s'abaisser, grâce au perfectionnement progressif des procédés industriels, le prix normal du travail s'élèvera ou s'abaissera proportionnellement, sans que le salaire normal en éprouve aucune modification. Le salaire normal, en effet, n'étant que la quantité de richesse consommable qui répond à la somme de satisfactions demandée par les besoins du travailleur et nécessaire pour maintenir une certaine offre effective de travail disponible, demeure invariable tant que cette somme de satisfactions n'augmente ni ne diminue, c'est-à-dire tant que les besoins réels des travailleurs ne changent pas; or, le prix des satisfactions demandées n'exerce aucune influence directe et nécessaire sur les besoins auxquels répondent ces satisfactions; il ne pourrait les modifier qu'indirectement et à la longue, en agissant sur les habitudes qui sont une des causes de ces besoins. Dans les cas supposés, le salaire nominal s'élève donc ou s'abaisse au détriment ou au profit de ceux qui emploient les travailleurs, sans que la condition de ceux-ci en soit affectée en bien ou en mal.

On comprend aisément que le cas inverse peut se produire et le prix normal du travail demeurer stationnaire, malgré les variations de la valeur normale, si les causes qui influent sur le prix agissent en même temps que celles qui influent sur la valeur, mais en sens contraire, et assez fortement pour en neutraliser l'effet apparent.

### § 3. — *Des causes spéciales qui déterminent le salaire normal des diverses espèces de travaux.*

Il suffit de jeter un coup d'œil sur les réalités économiques pour reconnaître qu'il existe, entre les salaires des diverses espèces de travaux, des différences permanentes, une inégalité fréquente et parfois énorme, qui se maintient à travers

toutes les variations temporaires des salaires courants. Dans le paragraphe premier de la présente section, j'ai attribué cette inégalité à trois causes, que je dois maintenant examiner de plus près.

### A. Différences provenant de conséquences directes des efforts de travail.

Les efforts de travail ont souvent des conséquences directes et immédiates, qui se résument, pour le travailleur, en avantages ou en désavantages parfaitement indépendants de la rémunération qu'il obtient; conséquences physiques, produisant des sensations ou des impressions agréables ou désagréables, saines ou malsaines; conséquences morales, produisant des gains ou des pertes de considération, d'estime ou de sympathie.

Quelle différence, par exemple, à l'égard des conséquences physiques, entre le travail du mineur, principalement dans les mines de houille, et celui du cultivateur, surtout du jardinier ! Le premier s'exécute sous terre, dans un milieu malsain; il est monotone, dangereux, malpropre; le second s'exécute en plein air, dans un milieu toujours salubre; il est varié, exempt de périls, compatible avec la propreté des vêtements et de la personne du travailleur. La différence n'est pas moins grande, à l'égard des conséquences morales, entre le travail du comédien ou du danseur, qui, à tort ou à raison, entraîne une sorte de déchéance sociale pour ceux qui l'exercent, et le travail de l'avocat, du médecin, de l'instituteur, qui leur attire toujours un certain degré de considération publique.

Le salaire du travailleur ne peut ni lui procurer ces avantages, ni lui servir à écarter ces désavantages, qui sont attachés à l'exercice même de sa profession ; et cependant les uns et les autres doivent exercer sur l'offre du travail une influence considérable, en concourant à déterminer la volonté

du travailleur libre ; de sorte que, si les salaires étaient tous égaux, les travaux les plus avantageux finiraient par être seuls offerts.

Il faut donc, pour qu'une quantité strictement suffisante de chaque espèce de travail soit toujours disponible, que les motifs d'attraction et de répulsion se trouvent neutralisés par les salaires, c'est-à-dire que l'inégalité des conséquences directes soit compensée par une inégalité inverse des rémunérations.

Ainsi, le salaire normal ne peut pas être le même pour le mineur que pour le jardinier, pour l'histrion que pour l'homme qui exerce une profession honorée.

Quand le désavantage consiste en un danger qui menace le travailleur, on peut considérer la portion du salaire normal destinée à neutraliser ce motif de répulsion comme reposant sur le motif de la compensation du risque, autant que sur celui de la rémunération ; car il y a une analogie incontestable entre le capitaliste qui expose son capital dans une entreprise qu'il dirige lui-même, et le travailleur qui expose sa santé et sa vie dans une profession utile. Toutefois, il est évident qu'un effort de travail dangereux, nuisible ou désagréable, mérite aussi et justifie pleinement une rémunération proportionnée au sacrifice de sécurité ou de bien-être qu'il impose.

### B. Différences provenant d'avances préalables.

Plusieurs espèces de travaux exigent un certain développement des facultés actives du travailleur, par conséquent une éducation donnée en vue de ce résultat. Or, cette éducation se résume économiquement, pour le travailleur ou pour sa famille, en avances préalables, destinées à le faire vivre pendant ce stage préparatoire et à lui procurer l'instruction nécessaire.

Il est donc certain que, dans les professions qui exigent de telles avances, le salaire doit fournir, en sus de la rémunération du travail accompli, l'équivalent de ces avances préa-

lables, c'est-à-dire un revenu additionnel suffisant pour amortir, pendant la vie moyenne des travailleurs de ces professions, le capital représenté par les avances. Autrement les sacrifices exigés ne s'accompliraient point et les travaux dont il s'agit ne seraient point offerts.

Mais ce revenu additionnel, en tant qu'il forme une partie intégrante du salaire normal, n'est qu'une moyenne ; car les avances dont il s'agit sont loin d'être uniformes dans une seule et même profession, le calcul des familles ne pouvant se fonder que sur des prévisions conjecturales et plus ou moins arbitraires. La totalité des avances doit se retrouver dans la totalité des salaires, quoique beaucoup d'avances individuelles puissent être inférieures, et beaucoup d'autres, supérieures aux revenus additionnels qu'elles procurent.

Adam Smith, qui a le premier mis en lumière les points de doctrine que je traite dans ce paragraphe, a cependant commis deux erreurs lorsqu'il a signalé comme cause de l'inégalité des salaires, d'abord le plus ou moins de continuité de chaque espèce de travail, puis le plus ou moins de probabilité qu'il y a d'y réussir.

L'intermittence influe sur la valeur du travail appréciée d'après le résultat produit, non sur le revenu périodique du travailleur, non sur le salaire normal dont il est ici question. C'est précisément parce que les valeurs selon la durée sont égales, que les valeurs selon le produit doivent être inégales, et l'on ne peut pas considérer l'intermittence comme une cause d'inégalité entre des salaires qui, au moins de ce chef, sont réellement égaux.

Quant aux probabilités de réussite, elles croissent et décroissent en proportion inverse de la quantité de travail offerte, c'est-à-dire du nombre des travailleurs, et ce nombre, à son tour, croît et décroît en raison directe de la somme des avantages attachés à la profession, y compris le salaire qu'elle rapporte. La quotité du salaire est donc une cause partielle, non un effet, des probabilités de réussite.

Plus est considérable le salaire d'une profession, plus est faible pour chaque travailleur la probabilité d'y réussir; mais c'est parce que le salaire est fort que la probabilité se trouve faible, non l'inverse. Dans cette loterie, comme dans toute autre où le nombre des billets n'a pas de limites, les lots sont fixés avant que les billets se distribuent, et c'est la grandeur des lots qui détermine l'affluence des preneurs de billets, par conséquent les chances de gain, non cette affluence ni ces chances qui déterminent la grandeur des lots.

D'autres économistes ont représenté les avances préalables comme incorporées dans la personne du travailleur et formant un capital d'aptitude qu'il exploite, ou dont il cède l'usage, en travaillant pour autrui; ce qui ferait de la partie correspondante du salaire une rémunération pour des efforts d'abstinence, ou une compensation de non-usage, et donnerait à tout le revenu du travailleur le caractère d'un profit plutôt que d'un salaire.

C'est un exemple des erreurs auxquelles on est facilement conduit par des analogies incomplètes ou purement apparentes. L'aptitude acquise par l'étude est le produit du travail comme le capital accumulé; mais là s'arrête l'analogie, car l'aptitude n'est ni consommable ni transmissible.

Le travailleur qui possède une aptitude acquise ne peut pas la consommer pour son usage comme il consommerait de la richesse acquise. En conservant et accumulant cette aptitude, il ne renonce à rien, ne sacrifie rien et ne fait, en un mot, aucun effort d'abstinence. Se servir d'une aptitude, ce n'est pas la consommer, c'est au contraire la développer, la fortifier, l'accroître. Ne pas l'exercer, c'est n'en pas jouir; c'est la perdre, pour soi aussi bien que pour les autres. On ne peut donc jamais considérer le salaire d'un travailleur comme une rémunération pour des efforts d'abstinence. Mais il n'est pas plus conforme à la nature réelle des choses de le considérer comme une compensation pour le non-usage d'une aptitude cédée.

L'homme qui travaille pour autrui cède à autrui son travail, c'est-à-dire l'effet immédiat des aptitudes exercées par ce travail; il ne cède pas les aptitudes elles-mêmes. C'est toujours lui qui en fait usage; nul autre que lui ne le pourrait.

Si le travailleur ne s'abstient pas en conservant ses aptitudes acquises, s'il ne les cède pas en travaillant pour autrui, on ne peut pas dire non plus qu'il s'expose à les perdre et qu'il acquière, pour ce risque, un droit à une compensation. Aucune partie de son salaire ne saurait donc être assimilée aux revenus qui proviennent des capitaux. Le salaire n'est jamais un profit.

### C. Différences provenant d'aptitudes éminentes.

Il est certains genres de travaux dont le salaire, au lieu d'être uniforme pour tous ceux qui les exécutent, varie suivant le degré de développement et l'excellence naturelle de leurs aptitudes. C'est ce qui arrive notamment dans les professions lettrées.

Si l'on pouvait connaître la moyenne des salaires obtenus dans une de ces professions, il est probable qu'on la trouverait équivalente au salaire du manœuvre, accru de l'amortissement des avances considérables qui sont une des conditions du travail lettré, mais diminué aussi en raison des avantages sociaux qui sont des conséquences directes de ce travail. En fait, ce salaire moyen se réalise très-rarement; pour le plus grand nombre des concurrents, il n'est pas atteint; pour un très-petit nombre, il est fort dépassé.

Cette inégalité provient de ce que les travaux dont il s'agit exigent une aptitude fort complexe, dans laquelle les facultés naturelles du travailleur jouent un rôle considérable, souvent le principal rôle. Il résulte de là, en effet, des inégalités d'aptitude qu'aucun apprentissage ne peut effacer, et qui se manifestent par des produits ou des services de valeurs très-

inégales. Or, plus les services ou les produits sont excellents, plus est restreinte la concurrence entre ceux qui les fournissent; restreinte déjà par les avances considérables qu'exige l'éducation préparatoire, elle l'est encore par la rareté des aptitudes naturelles éminentes. De là, pour ceux qui possédent ces aptitudes éminentes, la possibilité d'élever leur salaire si fort au-dessus du salaire moyen de tous les travaux. Ce salaire exceptionnel n'en est pas moins un salaire normal.

En effet, comme les hommes doués de facultés éminentes sont rares, ils ne forment qu'une petite fraction du nombre total de ceux qui embrassent une profession quelconque. S'il n'y a qu'un enfant sur dix qui soit doué de manière à devenir un habile médecin ou un habile avocat, il faudra cinquante médecins ou avocats pour en fournir cinq habiles. Le salaire d'un habile doit donc être assez fort pour attirer dans la carrière dix concurrents, appartenant à la classe déjà si restreinte de ceux qui peuvent faire les avances préalables.

Le salaire exceptionnel qui est attribué aux services d'une rare excellence peut donc, quelque énorme qu'il paraisse relativement aux autres salaires, n'être que la rémunération nécessaire de ces services, la condition indispensable de leur production, et, en tant qu'il ne dépasse pas la limite ainsi formulée, il constitue sans contredit un salaire normal.

De même qu'on a parfois assimilé au profit que donnent les capitaux la portion du salaire qui correspond aux avances préalables, on a aussi considéré comme des rentes de propriétaires les salaires exceptionnels que procurent les facultés naturelles éminentes. L'analogie existe dans le second cas, aussi bien que dans le premier; mais elle n'y est pas moins incomplète.

La rente du propriétaire est une compensation, qu'il reçoit pour le non-usage de son fonds. Or, le travailleur ne renonce point à l'usage de ses facultés pendant qu'il les applique; il n'en cède point, il ne pourrait d'aucune manière en céder l'usage.

Toutes ces tentatives pour matérialiser l'activité intellectuelle de l'homme, et même son activité morale, puisqu'un degré éminent de probité est aussi une qualité rare, qui se paye souvent fort cher, toutes ces tentatives, dis-je, sont plus nuisibles qu'utiles à la science. Quoique une analogie imparfaite puisse quelquefois servir à élucider un point de doctrine, à jeter de la lumière sur certains faits, cet avantage est acheté par trop de concessions faites à l'erreur, par trop de confusion et d'incertitude jetées sur des vérités essentielles. D'ailleurs, n'y a-t-il pas, dans cette recherche d'analogies forcées entre la richesse et l'être humain, de quoi justifier les reproches qu'adressent à la science économique tant de gens qui ne la connaissent que superficiellement? Faire des plus belles facultés de l'homme et du noble fruit de ses études un fonds productif et un capital, n'est-ce pas méconnaître ou mutiler notre nature, favoriser les tendances brutales du positivisme et le culte du veau d'or?

### D. Des salaires cumulés.

Nous avons vu, dans le précédent livre, que la valeur des produits est quelquefois influencée par la connexité de deux produits différents, dont l'un est un accessoire nécessaire de l'autre. Un fait analogue se présente à l'égard du salaire, lorsqu'il y a, de la part des mêmes travailleurs, cumul de deux travaux distincts, dont l'un n'est qu'un annexe de l'autre, avec cette différence, néanmoins, que le cumul est ici purement volontaire et que le travail secondaire n'est jamais un accessoire nécessaire du principal.

Ce fait se réalise lorsqu'une population agricole cumule avec ses travaux rustiques un travail de fabrication, comme on le voit dans plusieurs contrées de la Suisse, notamment dans celle qu'habite l'auteur du présent ouvrage.

Plusieurs des travaux qui se rattachent aux deux grandes industries du coton et de la soie sont, dans le canton de Zurich,

exécutés à domicile par des familles de paysans propriétaires, qui n'en continuent pas moins d'exploiter leurs champs, leurs prés, leurs jardins et leurs vignes. Parmi ces paysans, il en est sans doute qui ne peuvent pas vivre du produit de leur petit domaine, quoiqu'ils y trouvent dans tous les cas leur logement et une bonne partie de la nourriture qu'ils consomment; mais le prix du travail supplémentaire est influencé par l'offre des familles qui pourraient vivre sans ce travail.

Dans un tel état de choses, le salaire normal ne dépend plus des besoins du travailleur, puisque ces besoins sont satisfaits en totalité ou en grande partie au moyen d'une autre espèce de revenu; il ne peut être déterminé que par les conditions extrêmes auxquelles l'offre est subordonnée, c'est-à-dire par les exigences des travailleurs les moins aisés dont l'offre soit nécessaire pour satisfaire la demande totale du travail en question; et ces exigences elles-mêmes doivent être déterminées par la comparaison que fait naturellement le travailleur de son revenu cumulé avec celui des ouvriers actifs et intelligents qui sont occupés sans cumul dans d'autres branches des mêmes industries, et avec celui des paysans propriétaires qui consacrent toute leur activité, sans partage, à la culture d'un domaine de la même étendue que le sien. Son revenu total ne doit être inférieur ni à l'un ni à l'autre de ceux-là; il sera au moins égal au plus fort des deux, si le travailleur dont il s'agit appartient à la classe la moins aisée parmi ceux dont l'offre est nécessaire; il sera supérieur pour ceux des autres classes.

En réalité, il ne résulte pas de cette détermination un véritable salaire normal, puisque les exigences des travailleurs cumulants varient nécessairement avec la demande du travail supplémentaire. Plus cette demande est forte, plus se trouve abaissé le minimum du revenu fixe des offrants, plus par conséquent les conditions de l'offre doivent être élevées, et avec elles, le prix du travail supplémentaire.

Un prix normal proprement dit a toujours pour effet de renfermer dans certaines limites les oscillations du prix cou-

rant ; or, dans le cas dont je parle, ces oscillations n'ont pas de limites dans le sens de l'abaissement ; le prix du travail supplémentaire pourrait se réduire presque à rien, sans que ce travail fût abandonné. Le prix courant a seulement une limite dans le sens de l'élévation ; il ne peut jamais dépasser le taux qu'il atteindrait pour des travailleurs dont il formerait l'unique revenu. C'est généralement au-dessous, et souvent fort au-dessous de cette limite qu'il se trouve fixé, au grand avantage des industries qui emploient les travailleurs cumulants, mais sans que le cumul en soit moins, pour ceux-ci, une source extraordinaire de revenus, qui rend leur condition bien préférable à celle des ouvriers pour lesquels le cumul n'est pas possible.

## SECTION III.

### Du salaire courant et des causes qui le font varier.

La valeur du travail, comme celle de toute autre chose, se manifeste et se réalise dans les échanges qui s'accomplissent entre les demandants et les offrants ; elle subit, par conséquent, toutes les influences qui peuvent agir sur le résultat de telles conventions. A chaque échange correspond une valeur spéciale du travail, et l'ensemble de ces valeurs spéciales forme une valeur générale, qui se trouve exprimée et mesurée dans le prix du travail, et qui acquiert une certaine uniformité, dans le temps et dans l'espace, quand les influences déterminantes agissent elles-mêmes d'une manière uniforme. A cette valeur uniforme répond un prix courant, qui varie comme elle avec l'état du marché, c'est-à-dire avec l'offre disponible et l'intensité de la demande du travail, et en outre avec les modifications qu'éprouve la valeur du numéraire.

La valeur d'échange du travail, en tant qu'elle est déterminée par l'état général du marché, et non par des circonstances accidentelles propres à tel échange en particulier,

donne le salaire courant *réel*, tandis que le salaire courant *nominal* a pour expression le prix courant du travail. Toutefois, sous cette désignation : valeur d'échange du travail, je comprends, outre la valeur générale, certaines valeurs spéciales du travail, celles qui s'expriment dans les objets de consommation les plus nécessaires à l'ouvrier ; car on ne peut pas considérer comme un seul et même salaire réel celui qui fournit amplement au travailleur de quoi satisfaire ses besoins journaliers et celui qui les laisse non satisfaits.

Les causes qui font varier le salaire courant agissent à la fois sur le salaire réel et sur le salaire nominal, à moins que celui-ci ne soit modifié par des changements survenus dans la valeur du numéraire, ou celui-là par des changements survenus dans certaines valeurs spéciales du travail.

Du reste, que le salaire normal soit ou non affecté, les variations du salaire courant ont les mêmes causes immédiates, c'est-à-dire tantôt les changements de valeur que je viens de mentionner, tantôt les changements qui surviennent dans l'offre ou dans la demande du travail. Seulement, ces variations ne sont que temporaires si le salaire normal n'est pas affecté, tandis qu'elles deviennent permanentes dans le cas contraire.

J'ai traité, dans le second livre, des changements que peut éprouver la valeur du numéraire ; je ne parlerai donc ici des variations du salaire courant et des causes immédiates qui les produisent, qu'en faisant abstraction des cas où le salaire nominal se trouve seul modifié par un changement de valeur du numéraire.

Je dirai d'abord en quoi consistent l'offre et la demande du travail et comment elles concourent à déterminer le salaire courant ; puis, je rechercherai successivement les causes qui influent sur l'offre et celles qui agissent sur la demande, ou sur une valeur spéciale du travail ; enfin, j'expliquerai comment les variations du salaire courant sont limitées par le salaire normal.

### § 1. — *Offre et demande du travail.*

L'offre du travail a pour mesure le nombre des offrants, car on peut admettre que la quantité offerte par chacun est la même. En prenant la journée pour unité, on pourrait dire que l'offre, dans chaque espèce de travail, se compose de la quantité de journées qu'un travailleur peut fournir, multipliée par le nombre des offrants; mais ce serait compliquer inutilement une formule dont l'exactitude est toujours suffisante, puisque chaque travailleur ne peut offrir qu'une journée à la fois.

Ainsi, le nombre des individus qui sont capables d'un certain genre de travail et disposés à s'y livrer exprime correctement l'offre disponible de ce genre de travail, et toute augmentation ou diminution de ce nombre sera une augmentation ou une diminution de l'offre qu'il exprime.

J'ai montré, en exposant la théorie générale de la valeur, que l'offre effective d'un produit n'est pas nécessairement égale à l'offre disponible, et que c'est seulement par l'effet d'une certaine intensité de la demande que la première s'élève au niveau de la seconde. Il n'en est pas de même à l'égard du travail.

Le producteur ou le marchand se décide à offrir d'après l'état du marché, et, si l'intensité de la demande ne suffit pas pour lui assurer des conditions d'échange avantageuses, il garde ses produits plutôt que de les céder à d'autres conditions. Un produit, quoique non vendu, ne cesse pas d'être de la richesse; il ne perd rien de son utilité, ni même de sa valeur, au moins dans la plupart des cas.

La position des travailleurs salariés est bien différente. Ils font généralement de leur travail l'occupation principale de leur vie; la plupart d'entre eux n'ont d'autre revenu que leur salaire; enfin, la chose qu'ils offrent est perdue pour eux, si elle n'est pas échangée au moment où elle devient disponible,

car elle n'acquiert une valeur que si elle est employée, et par conséquent achetée, à ce moment-là.

Un travailleur libre peut bien ne pas offrir sa journée de travail, mais il ne peut pas la garder pour l'offrir plus tard, ni en général l'employer à son profit.

Il résulte de là que, pour la plupart des travaux économiques, c'est-à-dire de production ou de circulation, l'offre effective est nécessairement égale à l'offre disponible et ne se règle point, ne se modifie point d'après l'intensité de la demande. Par conséquent l'offre effective ne peut point, en se restreignant, agir à son tour sur la demande effective et par suite sur la valeur du travail, qui se trouve ainsi uniquement déterminée par le rapport entre l'étendue totale de l'offre disponible et l'étendue de la demande.

Quand la demande du blé n'est pas assez intense pour élever l'offre de 100 mesures au prix normal, l'offre peut se restreindre à 50, ce qui oblige la demande à se restreindre, produit la concurrence entre les acheteurs, augmente ainsi l'intensité de la demande et amène l'élévation du prix. Quand la demande du travail ne suffit pas pour élever l'offre de 100 journées au prix normal, l'offre ne pouvant pas se restreindre, ni augmenter par là l'intensité de la demande, le prix ne s'élève point, et les 100 journées sont vendues au prix que la demande effective avait admis et qui pouvait seul la rendre aussi étendue que l'offre.

Quant à la demande du travail, elle ne dépend absolument pas, pour son étendue, du nombre des demandants, mais des quantités, toujours très-inégales entre elles, qui sont demandées; elle est, dans chaque industrie, la somme des quantités demandées par tous les metteurs en œuvre du travail; or, ces quantités sont évidemment déterminées par les capitaux dont chacun d'eux dispose et proportionnelles à ces capitaux. Mais cette formule ne nous donne pas complétement la vérité que nous cherchons, car avec un même capital on peut, dans différentes industries, employer des quantités de travail

très-différentes. Tout capital effectif est composé, on se le rappelle, tantôt de deux, tantôt de trois éléments distincts, dont l'un, l'approvisionnement, est précisément destiné à entretenir les travailleurs, c'est-à-dire à rémunérer le travail mis en œuvre. C'est donc cet élément, dont la proportion, relativement au capital entier, varie beaucoup dans les diverses industries, qui peut seul représenter une demande effective de travail.

Cependant, il ne faut pas conclure de là que la demande du travail, ainsi représentée par la somme totale des approvisionnements effectifs de toutes les industries, soit une quantité fixe, sur laquelle l'offre disponible du travail ne puisse exercer aucune influence. La proportion de cet élément au capital entier n'est pas seulement différente dans les diverses industries; elle varie dans la même industrie, dans la même entreprise, suivant ce que coûte le travail à ceux qui l'emploient.

Si, sur un capital de 100, je dois employer 80 de travail, pour mettre en œuvre le reste, et que, par un abaissement survenu dans la valeur du travail, il me devienne possible d'en obtenir la même quantité pour 60, il me restera dès lors 40 au lieu de 20 à mettre en œuvre; mais, comme je ne pourrai pas employer plus de matières premières ou d'instruments sans employer aussi plus de travail, je devrai partager mon économie de 20 entre l'approvisionnement et les autres éléments du capital, c'est-à-dire employer 75 de travail et 25 de matières premières et d'instruments[1]. Le travail étant devenu moins cher, j'en pourrai employer davantage, et une partie seulement de l'approvisionnement économisé pourra être convertie en instruments ou en matières premières.

On voit donc que la demande du travail peut s'étendre, en présence d'une offre disponible accrue, pourvu que le coût du

[1] Ces derniers chiffres ne sont pas arbitraires. S'il faut 60 de travail pour mettre en œuvre 20 de matières premières et d'instruments, il en faudra évidemment 75 pour mettre en œuvre 25.

travail s'abaisse dans une proportion qui sera tantôt la même, tantôt moins forte, tantôt plus forte. Dans l'hypothèse que je viens de faire, il faudrait que le coût du travail diminuât d'un quart. Si, le coût du travail s'abaissant de nouveau, il devenait possible d'obtenir pour 60 la même quantité de travail qui coûtait 75, la demande de travail ne s'élèverait que d'environ 1/6, exactement de 0,17, tandis que le coût du travail aurait diminué d'un cinquième.

Le coût du travail, c'est le salaire réel, tant que l'efficacité demeure la même, toutes les fois notamment que les quantités dont il s'agit se rapportent au même temps et au même lieu.

Ainsi, une augmentation de la quantité de travail disponible, qui n'est pas accompagnée d'un accroissement proportionnel de l'approvisionnement à mettre en œuvre, ne peut provoquer une extension de la demande du travail sans occasionner en même temps un abaissement du salaire courant; et si, l'offre disponible du travail demeurant la même, la quantité totale du capital effectif s'accroît, cet accroissement ne provoquera une élévation du salaire courant que dans le cas où la proportion de l'approvisionnement au capital entier n'aura pas été altérée, ou du moins sera demeurée assez forte pour que la quantité totale de l'approvisionnement à mettre en œuvre se soit accrue.

Sur le marché des produits, sans doute, une augmentation de l'offre disponible tend aussi à occasionner un abaissement du prix; mais cette tendance est contre-balancée par la réaction des offrants, qui ont toujours la faculté de restreindre leur offre effective et de garder leurs produits, en attendant un état plus favorable du marché. Il n'est point nécessaire que la demande effective devienne égale à l'offre disponible, ni par conséquent que le prix s'abaisse autant qu'il le faudrait pour que la demande atteignît ce niveau.

A l'égard du travail, il en est autrement; la tendance d'une augmentation de l'offre disponible à provoquer l'abaissement

du salaire n'est point contre-balancée par une réaction des offrants, puisque ceux-ci ne peuvent pas restreindre leur offre effective.

Il faut que cette offre effective soit maintenue au niveau de l'offre disponible ; il faut que la demande effective devienne égale à l'offre disponible ; il faut par conséquent aussi que le prix, c'est-à-dire le salaire courant, s'abaisse assez pour élever la demande à ce niveau.

Lorsque l'offre disponible diminue au lieu d'augmenter, lorsqu'il y a décroissement du nombre des concurrents pour une espèce de travail, sans que la quantité totale du capital ait subi aucune modification, l'élévation de salaire qui en résulte est nécessairement accompagnée d'une diminution de la demande du travail, car l'approvisionnement ne peut augmenter qu'aux dépens des autres éléments du capital. L'agriculteur ou le manufacturier qui, sur un capital de 100, est obligé d'avancer en salaires un quart de plus, ne pourra pas élever cette avance totale d'un quart, la porter par exemple de 60 à 75, puisqu'il lui faudrait pour cela employer, avec 25 de matières premières et d'instruments, le même nombre d'ouvriers qu'avec 40. Le surcroît d'avances qui lui est imposé se partagera donc entre le salaire et les autres éléments du capital ; de sorte qu'il ne dépensera que 65 en salaires pour mettre en œuvre 35 de matières premières et d'instruments[1]. La demande du travail en question se trouvera donc réduite de 2/15, par suite de cette augmentation d'un quart opérée dans le salaire.

Par conséquent les travailleurs réduits en nombre ne se partageront plus la même quantité absolue d'approvisionnement et la part de chacun ne sera pas augmentée en raison inverse de la réduction totale, mais dans une proportion moindre.

Enfin, si nous supposons que, l'offre disponible demeurant la même, la quantité totale du capital effectif soit diminuée,

[1] Puisque, avec du travail pour 75, il aurait pu exploiter 40, avec 65 il exploitera environ 35.

ce décroissement amènera un abaissement du salaire, toutes les fois que la proportion de l'approvisionnement au capital entier ne sera pas altérée, ou ne le sera pas assez pour que la quantité absolue de l'approvisionnement à mettre en œuvre demeure la même.

Telles sont les lois générales qui régissent la détermination et les variations diverses du salaire courant. Les causes immédiates qui le déterminent et qui le font varier sont, comme on voit, le rapport de l'offre à la demande du travail et les changements qui surviennent dans ce rapport ; ces changements, à leur tour, c'est-à-dire les fluctuations de l'offre et de la demande, ne sont que les effets de causes antérieures que je dois maintenant étudier.

### § 2. — *Fluctuations de l'offre.*

L'offre disponible de travail étant mesurée par le nombre des offrants, les causes qui influent sur ce nombre agissent par cela même sur l'offre, et l'une de ces quantités ne peut varier sans que l'autre varie proportionnellement dans le même sens.

Le nombre des travailleurs salariés d'un pays peut subir des fluctuations partielles ou générales : partielles, c'est-à-dire n'affectant pas le nombre total ; générales, c'est-à-dire affectant ce nombre et agissant par conséquent sur l'ensemble des travaux économiques.

Lorsqu'une ou plusieurs espèces de travaux sont entièrement ou partiellement abandonnés par les travailleurs qui s'y étaient voués, ce qui peut arriver par diverses causes dont je parlerai plus loin, ces travailleurs affluent nécessairement vers les autres espèces de travaux, vers ceux du moins auxquels ils se trouvent suffisamment propres par leurs aptitudes naturelles ou acquises. Ils accroissent ainsi l'offre disponible du travail dans une partie des directions qu'a prises l'activité industrielle du pays, sans que le nombre total des travailleurs

de ce pays, ni par conséquent la quantité totale de travail qui s'y trouve offerte, éprouvent aucun changement.

L'inverse peut aussi avoir lieu. Certaines industries peuvent, en attirant un nombre additionnel de travailleurs, diminuer l'offre disponible du travail dans les autres industries, sans que l'offre totale du pays soit affectée. Dans l'une et l'autre hypothèse, il n'y aura de changé que la distribution de l'offre de travail entre les diverses industries.

Toutefois, pour que de telles causes influent sensiblement sur le salaire, en l'abaissant dans les branches de travail recherchées de la première hypothèse, en l'élevant dans les branches de travail abandonnées de la seconde, il faut qu'elles se manifestent brusquement et que les effets immédiats en soient considérables. Si la langueur ou la prospérité exceptionnelle de certaines industries est insignifiante ou graduelle, son action, se confondant avec celle des causes générales qui influent sur le nombre total des travailleurs, n'aura pas le temps de se révéler par des résultats partiels.

Il est de plus évident que ces résultats seraient impossibles, si l'affluence ou la désertion des travailleurs était accompagnée d'une affluence ou d'une désertion proportionnelle des capitaux, en d'autres termes, si le changement de distribution s'opérait à la fois et parallèlement dans l'offre et dans la demande du travail, car alors le premier effet serait complétement neutralisé par le second. Il y a quelquefois lieu d'appliquer ce correctif, quand la première des hypothèses ci-dessus se réalise dans les pays en progrès, ou la seconde, dans les pays en décadence.

Pour la science, aussi bien que dans la réalité, ce sont les fluctuations générales du nombre des travailleurs qui méritent le plus d'attention, parce qu'elles se produisent en vertu de lois constantes et qu'elles touchent à de grands intérêts sociaux. C'est par ce point, en effet, que les questions relatives au mouvement de la population se rattachent à la science économique. Ce ne sont, pour elle, que des questions

de distribution, tout spécialement des questions de salaires.

Les mouvements de la population ne sauraient exercer aucune influence ni sur la distribution des fonds productifs entre les propriétaires, ni sur la distribution du capital entre les capitalistes ; mais ils peuvent en exercer une très-directe sur la distribution de l'approvisionnement entre les travailleurs salariés, c'est-à-dire sur les salaires, et c'est par là qu'ils peuvent agir indirectement sur la rente et sur le taux des profits.

Dans la réalité, les travailleurs salariés sont aussi la seule classe de la société dont la condition soit directement affectée par un accroissement ou un décroissement de la population totale, parce que c'est à eux que se font sentir en premier lieu et le plus fortement la rareté et l'abondance des moyens de subsistance produits dans leur pays. Leurs revenus sont à la fois les premiers atteints et ceux qui, en général, peuvent le moins supporter une diminution.

D'ailleurs, il arrive le plus souvent que c'est dans la classe même des travailleurs salariés, et dans celle-là seulement, que s'opèrent les changements de nombre qui élèvent ou abaissent le chiffre total de la population. J'en dirai la raison ci-après.

Il n'y a donc pas lieu, dans un ouvrage qui ne doit embrasser que la science économique, d'aborder toutes les questions qui ont été débattues, toutes les controverses qui se sont élevées au sujet de la population et de la doctrine de Malthus. Il suffira de rappeler un petit nombre de principes, qui n'ont pas été contestés, ou qui ne peuvent pas l'être sérieusement, au moins pour l'application qu'il s'agit d'en faire.

I. Chez toutes les nations qui forment des sociétés sédentaires et régulières, à quelque race humaine qu'elles appartiennent, la population tend à se multiplier plus ou moins rapidement, par l'effet d'instincts naturels, tant moraux que physiques, dont une prévoyance raisonnée peut cependant neutraliser l'impulsion.

II. Il n'y a pas de rapport naturel, ni constant, ni partant

uniforme, entre l'accroissement possible du nombre des naissances et celui des moyens de vivre dont la population dispose, notamment entre la multiplication possible de la classe des travailleurs salariés et l'accumulation du capital dont les salaires forment une aliquote déterminée.

III. Quand la population, ou une classe de la population multiplie de manière à s'accroître plus rapidement que les moyens de subsistance dont elle peut disposer, elle est forcément arrêtée dans son accroissement par l'insuffisance de ces moyens, qui agit alors comme obstacle destructif, en élevant le nombre des décès au niveau de celui des naissances.

IV. Quand la classe des travailleurs salariés n'est pas retenue par des motifs de prévoyance, agissant comme obstacle préventif, sa tendance naturelle est généralement de s'accroître plus rapidement que ne le permettent les moyens de subsistance dont elle dispose.

Je n'aurai besoin d'ajouter que peu de mots pour faire ressortir l'évidence de ces principes.

Pour se convaincre pleinement que les populations policées ont une tendance naturelle à s'accroître, il suffit en quelque sorte d'ouvrir les yeux. Partout où des sociétés régulières se sont établies, on a vu leurs populations s'accroître, et aujourd'hui même, dans le vieux monde, où cet accroissement est moins facile que dans le nouveau, il y a peu de pays, s'il y en a réellement, dont la population ne s'accroisse régulièrement chaque année.

Or, quoique la production des choses qui sont nécessaires à l'existence de l'homme s'accroisse aussi, et s'accroisse principalement chez les nations dont la population va s'augmentant, il n'y a aucune raison pour que ces deux progressions soient parallèles et identiques, aucun rapport nécessaire entre ces deux pouvoirs de l'homme, celui de se multiplier, et celui de multiplier la production directe ou indirecte des choses sans lesquelles il ne peut vivre. Ce rapport n'existerait que si la population naissante pouvait immédiatement ajouter son

travail aux agents déjà disponibles de la production, et si ce travail conservait toujours la même efficacité, deux suppositions aussi fausses l'une que l'autre, puisqu'il se passe au moins dix années avant que l'enfant le mieux constitué soit capable d'aucun travail économique, tandis que, d'un autre côté, les travaux appliqués à la production directe des subsistances sont précisément d'une efficacité décroissante.

A l'égard des travailleurs salariés en particulier, il est impossible de supposer que les naissances, par lesquelles leur nombre s'accroît, puissent favoriser ou provoquer en aucune façon l'augmentation de cette partie du capital qui constitue seule leur fonds d'entretien, et que j'ai appelée par cette raison l'approvisionnement. Ce fonds d'entretien peut, il est vrai, toujours s'accroître par l'épargne ; mais si l'on comptait les capitalistes qui s'enrichissent par l'épargne, et qu'on déduisît de leur nombre celui des capitalistes qui se ruinent, on reconnaîtrait que l'accroissement annuel du capital, dans les sociétés déjà riches et populeuses, doit être en moyenne peu considérable [1], même en faisant abstraction des crises périodiques sous l'influence desquelles la somme des capitaux effectifs est incontestablement diminuée. D'ailleurs, il s'en faut bien, comme je le montrerai ci-après, que les capitaux additionnels, fournis par l'épargne, accroissent l'approvisionnement dans la même proportion que le capital entier. Ces vérités étant admises, il en résulte 1° que l'accroissement de l'offre disponible du travail est un fait normal, qui peut se produire à tous les stages du développement économique, et qui se produit inévitablement lorsque les travailleurs salariés manquent de cette prévoyance raisonnée que Malthus désigne sous le nom de *contrainte morale*; 2° que les salaires ont une tendance générale à s'abaisser, tendance qui n'est neutralisée, au moins d'une manière permanente,

[1] J'entends comme quantité relative, c'est-à-dire dans son rapport avec la masse totale existante, quelque énorme que puisse être, d'ailleurs, comme qualité absolue, l'addition annuelle.

que par l'influence qu'exerce la prévoyance raisonnée sur la masse des travailleurs et par l'élévation graduelle du salaire normal.

On verra plus loin d'autres conséquences qui découlent de ces mêmes principes.

Temporairement et accidentellement, l'offre disponible du travail peut subir de notables diminutions et le salaire courant s'élever d'une manière sensible par l'effet d'une épidémie, ou d'une guerre, ou d'une émigration collective, qui enlève au pays une partie de ses travailleurs salariés.

### § 3. — *Fluctuations de la demande et des valeurs spéciales du travail.*

Deux sortes de causes peuvent faire varier la demande du travail, savoir : celles qui changent la quantité absolue du capital effectif, c'est-à-dire du capital réellement mis en œuvre, et celles qui changent seulement la proportion de l'approvisionnement, le rapport établi entre cet élément du capital et le capital entier.

Quant aux valeurs spéciales du travail en produits habituellement et nécessairement consommés par les travailleurs, elles varient avec l'abondance des principales récoltes, au moins dans les pays qui produisent eux-mêmes une portion notable des denrées alimentaires dont ils ont besoin.

Le capital effectif s'accroît généralement à mesure que l'épargne augmente la masse totale du capital disponible ; il peut s'accroître aussi, quand des circonstances qui favorisent l'activité de la production amènent l'emploi d'une plus forte quantité du capital disponible. Dans ce dernier cas, les deux causes agissent en même temps, car les mêmes circonstances qui font mettre en œuvre des portions de capital demeurées inactives transforment aussi en capital effectif une partie du fonds de consommation. L'emploi du capital devenant plus avantageux, les producteurs mettent en œuvre tout le

capital dont ils disposent, et ils l'augmentent de ce qu'ils peuvent, ou de ce que d'autres capitalistes peuvent immédiatement retrancher sur leurs consommations.

Les circonstances qui activent la production sont toutes celles qui accroissent la demande soit dans une branche considérable de la production, soit dans plusieurs branches à la fois, notamment les débouchés nouveaux qui sont ouverts au commerce du pays. La demande augmentée assure au producteur un plus prompt renouvellement de son capital, mais c'est à condition qu'il mettra en œuvre un plus grand nombre de travailleurs. S'il réduit de six mois à cinq mois la période du retour de son capital, il faudra qu'il produise autant, par conséquent qu'il emploie autant de travail, en cinq mois, qu'il le faisait en six mois auparavant; or, ce que dix ouvriers pouvaient faire en six mois, il en faudra douze pour le faire en cinq mois.

Une récolte abondante produit les mêmes effets qu'un nouveau débouché, avec cette différence, que l'accroissement de la demande est à la fois moins fort et plus général, parce qu'il provient des économies que font alors les consommateurs sur leurs dépenses nécessaires, et qu'il se répartit, selon les besoins ou les goûts de chacun, sur une grande diversité de produits. Comme, dans ce cas, la valeur spéciale du travail, exprimée en subsistances, éprouve une hausse égale à l'abaissement du prix de ces subsistances, le salaire réel se trouve accru de deux manières; la valeur générale, et par conséquent le prix du travail s'accroît en même temps que sa valeur spéciale; le travailleur reçoit un salaire journalier plus fort, tandis que la dépense qui doit en absorber une partie devient plus faible.

La demande des produits est alanguie par les causes inverses de celles qui la rendent plus active, c'est-à-dire par une suppression de débouchés, qui peut résulter d'une guerre internationale ou de lois étrangères, et par la cherté que produit toujours une récolte insuffisante. La consommation

générale peut encore être diminuée par des événements qui troublent la sécurité des consommateurs.

Dans tous ces cas, les producteurs qui sont atteints par l'alanguissement de la demande de leurs produits, voyant s'allonger la période du retour de leurs capitaux, ne peuvent plus employer les mêmes quantités de travail qu'auparavant. Ils réduisent leur capital effectif à ce qui est strictement nécessaire pour maintenir leur production au niveau de la demande réduite.

Quand l'alanguissement de la demande provient d'une récolte insuffisante de subsistances, par suite de laquelle les consommateurs se voient contraints d'augmenter leurs dépenses les plus nécessaires, en restreignant celles qui le sont moins, le salaire des travailleurs en est doublement affecté. La valeur spéciale de leur travail diminue par le renchérissement des subsistances, en même temps que sa valeur générale et par conséquent son prix se trouvent diminués par la réduction opérée dans la demande générale du travail. Les travailleurs reçoivent un moindre salaire journalier, tandis que la dépense qui doit en absorber une partie devient plus forte.

Les causes qui, sans changer la quantité absolue du capital mis en œuvre, affectent cependant la demande du travail, parce qu'elles altèrent la proportion de l'approvisionnement au capital entier, sont les progrès industriels dans lesquels le capital circulant se transforme en capital fixe, par la substitution de moteurs naturels et d'agents mécaniques à une partie de la main-d'œuvre antérieurement employée. Une partie de l'approvisionnement étant ainsi détournée de sa destination, le fonds d'entretien sur lequel vivent les travailleurs se trouve diminué.

On a souvent représenté cet effet comme ne pouvant être que temporaire et de courte durée. Par suite même du progrès accompli, la production doit, dit-on, recevoir un tel accroissement, que bientôt l'industrie perfectionnée emploie

plus de main-d'œuvre, entretient par conséquent plus de travailleurs qu'elle ne faisait auparavant.

Ceci n'est vrai qu'en partie. La réaction dont il s'agit s'opère effectivement dans les industries perfectionnées, mais c'est en y attirant une masse considérable de capitaux qu'elle détourne d'autres emplois. La fabrication en grand, à l'aide de machines puissantes, ne se substitue pas purement et simplement aux entreprises qu'elle remplace; elle offre de tels avantages pour la mise en œuvre de grands capitaux, que la concentration de richesse et l'accroissement merveilleux de production qui en résultent s'acomplissent aux dépens de toutes les industries demeurées stationnaires. Lors donc que les industries dans lesquelles le progrès s'est opéré arrivent à employer le même nombre de travailleurs qu'avant ce progrès, cela ne prouve point que la quantité absolue de l'approvisionnement mis en œuvre dans le pays soit redevenue la même. Ce résultat finit sans doute par se réaliser, parce que les produits de l'industrie perfectionnée ne peuvent tenir lieu que de produits similaires ou analogues; mais le retour de l'approvisionnement total à sa quantité antérieure n'est pas indiqué par le développement de la production dans les industries perfectionnées; il ne marche point du même pas et demande un peu plus de temps.

L'abaissement de salaire dont il est ici question, quoique toujours temporaire, dure donc plus que les apparences ne le font croire; il dure assez pour que la condition des travailleurs puisse en être affectée d'une manière permanente, ainsi que je l'expliquerai dans le paragraphe suivant.

### § 4. — *Limites imposées par le salaire normal aux variations du salaire courant.*

Quand le prix courant d'un produit s'abaisse au-dessous du prix normal, l'offre peut toujours être immédiatement diminuée, car il dépend des producteurs et des marchands d'offrir

ou de ne pas offrir leurs produits. Dans le cas inverse, l'offre peut aussi augmenter immédiatement ou presque immédiatement, pourvu qu'il y ait libre concurrence entre les producteurs.

Il n'en est pas tout à fait de même à l'égard du travail. Si le prix courant du travail, ou, en d'autres termes, le salaire courant s'abaisse au-dessous du salaire normal, les travailleurs existants ne sont pas libres d'offrir ou de ne pas offrir leur travail, et par conséquent leur offre totale ne peut diminuer que par la diminution de leur nombre. Dans le cas inverse, les travailleurs existants ne peuvent pas davantage augmenter leur offre, si ce n'est en augmentant leur nombre.

Quand l'abaissement du salaire courant n'est que partiel, quand il a lieu seulement pour une industrie ou pour quelques industries, le nombre des travailleurs peut diminuer et l'offre être réduite presque immédiatement; il suffit pour cela qu'une partie des travailleurs employés par ces industries donnent à leur activité une autre direction et s'appliquent à d'autres genres de travaux, qui exigent à peu près les mêmes aptitudes que ceux qu'ils abandonneront. Cependant, à moins que cette répartition du travail ne soit accompagnée d'une répartition parallèle du capital, et que la quantité totale de l'approvisionnement à mettre en œuvre ne demeure la même, l'affluence des travailleurs, dans les industries où la demande du travail n'a pas diminué, y pèsera sur le travail en augmentant l'offre, et le résultat définitif sera un abaissement général du salaire courant. C'est ce qui arrive notamment dans le cas ci-dessus mentionné, où la demande du travail se trouve diminuée, pour certaines branches de la production, par l'effet de perfectionnements qui ont transformé en capital fixe une partie du capital circulant.

L'abaissement général du salaire courant sera inférieur, sans doute, à celui qui s'était manifesté d'abord dans les industries partiellement abandonnées; mais il pourra être sen-

sible et affecter d'une manière fâcheuse la condition des travailleurs les moins aisés.

Quand l'abaissement du salaire courant est général, quand il se manifeste d'emblée dans toutes les espèces de travaux économiques, ce qui arrive toujours lorsqu'il a pour cause un accroissement excessif de la population totale des travailleurs salariés, l'effet n'en saurait être modifié ni tempéré en aucune façon par une différente répartition de l'offre disponible du travail; il ne peut l'être que par un décroissement subséquent de la population. Il faut, pour que le salaire se relève, que l'offre du travail diminue, et il faut, pour que cette offre diminue, que le nombre des travailleurs aille en décroissant.

Si, dans cette hypothèse, le salaire normal se trouve déjà réduit à ce qui est strictement nécessaire pour maintenir les travailleurs vivants et valides, l'abaissement du salaire courant amènera, pour un certain nombre d'entre eux, des privations telles, que le chiffre des décès dépassera celui des naissances, et cette population se trouvera ainsi cruellement décimée par les maladies qu'engendre le dénûment, jusqu'à ce que l'offre du travail soit assez réduite pour que le salaire courant rémonte au niveau du salaire normal.

Si, au contraire, le salaire normal se trouve supérieur à ce qu'exige rigoureusement le maintien de la vie et de la santé du travailleur, celui-ci peut n'être exposé qu'à des privations tolérables, qui lui laissent pleinement sa vie et sa santé. Alors, il arrive de deux choses l'une :

Ou bien les travailleurs, continuant de regarder comme essentiels les besoins qu'ils ne peuvent plus satisfaire, font usage, pour échapper à leur gêne présente, de cette prévoyance raisonnée qui sied à des êtres moraux et intelligents, c'est-à-dire se marient tard et engendrent peu d'enfants. Dans ce cas, la population des travailleurs salariés ne tarde pas à décroître peu à peu, ou du moins son accroissement se ralentit assez, pour être devancé par l'accroissement du fonds d'entretien qui la fait vivre. Le salaire courant finit donc par

se relever au niveau du salaire normal, qui n'a subi aucune modification.

Ou bien les travailleurs, se soumettant et s'habituant par degrés aux privations que leur impose l'abaissement du salaire, en viennent à oublier les besoins qu'ils ne peuvent plus satisfaire et à considérer leur gêne présente comme une condition normale, moins insupportable après tout que la contrainte morale qu'il leur faudrait pratiquer pour en sortir. Dans ce cas, la population des travailleurs salariés continuant de s'accroître aussi rapidement qu'elle le faisait auparavant, le salaire courant, à moins de circonstances très-exceptionnelles, ne se relève point, et le salaire normal lui-même s'abaisse au niveau de la dernière fluctuation du salaire courant.

C'est ainsi qu'un abaissement de salaire, qui aurait dû n'être que passager, peut devenir permanent et produire un effet permanent sur la condition sociale des travailleurs, si ceux-ci ne possèdent pas à un degré suffisant l'intelligence de leur position, ou n'ont pas une volonté assez énergique de l'améliorer.

Quand le salaire courant s'élève au lieu de s'abaisser, les conséquences qui en résultent pour la condition du travailleur dépendent tout à fait de ses dispositions morales et de ses habitudes. Si le désir de jouissances plus raffinées et plus délicates, ou l'ambition de se former un capital par l'épargne l'emporte chez lui sur les instincts de l'animal, l'accroissement de la population ne s'accélère point, et les besoins du travailleur ont le temps de s'élever au niveau de son salaire augmenté, qui devient dès lors le salaire normal. Dans le cas contraire, la population prenant un accroissement plus rapide, l'offre du travail ne tarde pas à dépasser la demande effective, ce qui ramène bientôt le salaire courant au niveau du salaire normal et réduit la fluctuation précédente à n'être qu'un accident heureux, mais passager, dans la condition des travailleurs.

---

## CHAPITRE IV.

### DU PROFIT.

Le profit, c'est le revenu que perçoit le capitaliste pour le capital[1] qu'il met en œuvre, et nous avons vu que ce revenu comprend trois parties distinctes, qui sont attribuées au capitaliste à des titres différents, savoir : la rémunération de son travail de direction, la rémunération des efforts d'abstinence qu'a coûtés l'accumulation du capital, la compensation du risque auquel ce capital est exposé. Mais ces diverses parties du profit ne sont point perçues séparément, ni en vertu de conventions ou d'actes distincts ; elles se trouvent ou doivent se trouver en bloc dans ce qui reste du produit, après que le capitaliste exploitant a prélevé la rente, s'il s'agit d'une industrie extractive, et le capital consommé rapidement ou lentement dans la production, y compris les salaires.

Quelles sont les causes qui déterminent la quotité de ce reste, soit relativement au produit total, soit relativement au

[1] Je dois rappeler ici une observation que j'ai déjà présentée au chapitre VII du précédent livre. Le profit résulte ou peut résulter de tout emploi économique de la richesse, même lorsqu'elle n'y fonctionne pas comme capital, ce qui a lieu, par exemple dans le commerce, à l'égard des produits qu'un marchand achète, assortit et emmagasine pour les revendre. C'est abusivement qu'on étend le nombre capital, dans l'usage ordinaire, à toute portion de richesse qui donne un profit ; mais la science doit admettre cette extension comme une métonymie nécessaire, jusqu'à ce qu'elle ait trouvé un autre mot qui puisse remplacer convenablement celui de capital dans cette acception générale.

capital mis en œuvre, et suivant quelles lois ces causes agissent-elles ?

Le profit est un revenu nécessaire, en ce sens que la production ne s'accomplirait pas si elle ne rapportait pas un bénéfice au producteur qui fournit le capital et qui en dirige l'emploi ; or, cette nécessité est la même pour chaque portion déterminée du capital mis en œuvre, pour chacune des unités de valeur dont il se compose. De là nous pouvons déjà conclure, d'une manière générale, que le profit est proportionnel au capital employé, qu'il en est une aliquote déterminée, et que cette aliquote, puisqu'elle est nécessaire, ne peut descendre au-dessous de certaines limites. Le développement de cette vérité sera le sujet d'une première section, dans laquelle je parlerai aussi du rapport qui existe entre le profit et la quantité totale du produit obtenu. Je traiterai dans une seconde section des causes qui font varier le taux des profits.

## SECTION I.

### Détermination du taux des profits.

Le profit, envisagé comme revenu, doit être, aussi bien que le salaire, rapporté à une certaine période prise pour unité. A proprement parler, le profit est une aliquote du produit total que le capitaliste obtient par l'emploi d'un certain capital. Si un capital de 20,000 lui donne un produit de 21,000, son profit sera la vingt et unième partie de son produit, et la vingtième, c'est-à-dire 5 pour 100, du capital mis en œuvre. Mais il en résultera, pour le capitaliste, un revenu plus ou moins considérable, suivant que la mise en œuvre de son capital aura exigé plus ou moins de temps. S'il lui faut deux années pour obtenir le produit total, son revenu annuel ne sera que de 500 ; il sera de 1,000, s'il lui faut une année, de 2,000, s'il ne lui faut que six mois, de 4,000, s'il ne lui faut que trois mois, le taux de son profit annuel étant repré-

senté, dans ces différents cas, par autant de fractions différentes de son capital, savoir par 0,025 — 0,05 — 0,10 — 0,20.

Au point de vue de la distribution de la richesse, le profit périodique peut seul être considéré comme un revenu ; il peut seul influer, comme tel, sur les volontés et déterminer les actes économiques du capitaliste. Ce sera donc ce revenu annuel que je désignerai sous le nom de *profit*, dans tout le cours de ce chapitre, à moins qu'un autre sens ne soit clairement indiqué.

La détermination du profit est régie par une loi générale, dont l'application se modifie de diverses manières dans les divers emplois qu'on peut faire du capital. Cette loi n'a été exposée d'une manière satisfaisante par aucun économiste que je sache. J. St. Mill, qui a le premier posé nettement la question, se borne à dire que le taux des profits est déterminé par les antécédents économiques de chaque société, c'est-à-dire par l'ensemble des circonstances, tant matérielles que morales, qui fixent le minimum de bénéfice au-dessous duquel les efforts d'abstinence n'auraient pas lieu ; explication vraie, mais vague et incomplète. Je reproduirai ici la démonstration que j'ai donnée de la loi en question dans un travail publié en 1856 [1].

Je suppose une colonie dont les membres se sont partagé le territoire qu'elle occupe et y trouvent, chacun dans son lot, ce qui leur est nécessaire pour subsister. Chaque famille produit et prépare elle-même ses aliments, ses vêtements, les meubles et ustensiles dont elle a besoin ; elle répare ou confectionne ses instruments de travail ; en un mot, elle se suffit à elle-même. Il n'y a donc pas d'échanges, pas de circulation de la richesse, ni de distribution proprement dite ; la rente, le profit, le salaire se trouvent confondus, pour chaque famille, dans le produit de son industrie patriarcale.

Sur un point seulement, il y a exception à cet état de cho-

[1] *Journal des Economistes*, 2e série, numéro 31 (juillet 1856), p. 18.

ses. La colonie tire ses bois de chauffage et de construction d'une forêt assez éloignée, dont l'exploitation est entre les mains de cinq capitalistes, B, C, D, F, G, qui sont venus s'établir dans la colonie, où ils vivent en échangeant les produits de leur industrie contre les aliments, les vêtements et les autres choses dont ils ont besoin. Les capitaux employés par ces industriels sont entre eux dans le rapport des nombres 1, 2, 3, 4, 5, et je les représenterai par les chiffres 10, 20, 30, 40, 50, le capital de B étant 10, celui de C, 20, et ainsi de suite.

La forêt en question étant située sur les escarpements d'une montagne, et le transport des bois ne pouvant, à cause de la nature des chemins, avoir lieu qu'à dos d'hommes, le capital mis en œuvre se compose exclusivement de salaires; c'est un capital circulant, qui se consomme entièrement dans les opérations productives et qui doit être entièrement renouvelé. Il doit donc se retrouver tout entier dans la valeur du produit.

Je suppose enfin que, quelle que soit la période de roulement des capitaux, les chiffres ci-dessus indiqués représentent les avances qui sont successivement faites par chaque entrepreneur dans le courant d'une année, et je me demande sur quel pied devront se faire les échanges dans les conditions prévues.

Il est évident que le producteur B ne peut pas échanger son produit annuel contre une valeur au-dessous de 10, puisque autrement il serait en perte, il entamerait son capital, il s'appauvrirait chaque année au profit de la colonie. Mieux aurait valu, pour lui, travailler pour d'autres et consommer son capital en jouissances personnelles.

Se contentera-t-il d'une valeur égale à 10? Dans ce cas, sans doute, son capital demeurerait intact; il aurait toujours le pouvoir d'entretenir le même nombre de travailleurs. Mais de quoi vivra-t-il, à moins de travailler comme l'un quelconque des ouvriers qu'il emploie? Acceptera-t-il cette position, lui qui possède le capital, et qui en fait l'avance à ses risques

et périls, pour mettre en œuvre des travailleurs dont la coopération ne lui profiterait pas? Non; il préférera consommer peu à peu son capital pour se procurer un surplus de jouissances, ou l'échanger contre un lot de terre, dont la culture lui sera tout aussi avantageuse et bien moins pénible que le métier de bûcheron.

Ainsi, l'entrepreneur B n'exercera son industrie, comme capitaliste, que s'il obtient, en échange de son produit annuel, une valeur de $10 + x$, l'excédant $x$ pouvant varier avec la demande du bois, mais ne descendant jamais au-dessous d'un minimum que je représenterai par le chiffre 1. Le prix du bois devra être tel, que le produit annuel de B vaille au moins 11, et sa valeur demeurera au-dessus ou au niveau de cette limite, tant que la demande de bois ne pourra être satisfaite que par la production cumulée des cinq entrepreneurs B, C, D, F, G.

Cela étant, l'entrepreneur C, qui emploie un capital de 20, et qui, par conséquent, met en œuvre un nombre double de travailleurs, produira deux fois autant de bois que B et obtiendra, en échange de son produit annuel, une valeur de $20 + 2x$, en minimum 22. Son profit sera donc double de celui de B.

On trouvera de même que les profits de D, de F, de G, seront représentés par $3x$, $4x$, $5x$, ou en minimum par les chiffres 3, 4, 5, c'est-à-dire qu'ils croîtront proportionnellement aux capitaux mis en œuvre, et cela par le seul effet de la loi qui a déterminé le premier profit, sans que ni la nature ou la quantité du travail personnel incombant à chaque entrepreneur, ni le degré du péril auquel il expose sa fortune ou sa personne, puissent empêcher cette proportion de se réaliser.

J'ai supposé que la demande du bois ne pouvait être satisfaite que moyennant l'exploitation complète des capitaux possédés par les cinq entrepreneurs, c'est-à-dire d'un fonds total représenté par le chiffre 150. Cela est nécessaire pour que

le producteur B ait le pouvoir d'imposer aux consommateurs les conditions sans lesquelles il n'avancerait pas son capital.

S'il en était autrement, si la demande, par exemple, n'exigeait, pour être satisfaite, que l'exploitation d'un capital de 140, alors le producteur B, ne trouvant plus dans le prix du bois de quoi obtenir le minimum de bénéfice qu'il lui faut, retirerait son capital de cette entreprise, et l'entreprise du producteur C, étant celle qui, dans une telle hypothèse, emploierait la moindre somme de capital, deviendrait le régulateur du taux des profits ; or, comme ses conditions ne différeraient pas de celles que B avait exigées dans la première hypothèse, il se contenterait probablement d'échanger son produit total contre une valeur de $20 + x$, ce qui réduirait son profit à $x$, en minimum à 1, par conséquent ceux de D, de F, et de G à $\frac{3x}{2}$, $\frac{4x}{2}$, $\frac{5x}{2}$, c'est-à-dire en minimum à 1 1/2, 2 et 2 1/2.

Il en serait exactement de même si, la demande exigeant l'application d'un capital de 150, ce capital se trouvait réparti entre quatre entrepreneurs seulement, dans la proportion des chiffres 2, 3, 4, 6. Ici encore, les conditions d'existence de l'entreprise qui emploierait un capital de 2 seraient les régulateurs du taux des profits. Cette entreprise fournirait le premier terme, le point de départ de la progression des profits, parce que son capital serait le point de départ de la progression des capitaux.

Si maintenant nous supposons que des capitaux s'accumulent par l'épargne dans la colonie, et qu'on y établisse, avec ces capitaux accumulés, d'autres industries destinées à satisfaire d'autres besoins, le point de départ des capitaux employés, par conséquent aussi celui des profits pourra être différent dans ces nouvelles industries de ce qu'il aura été dans celle des bûcherons ; mais la libre compétition des capitalistes tendra sans cesse à rendre uniforme le taux des profits, à le fixer à un chiffre qui sera la moyenne entre les taux primitifs des diverses industries.

On peut donc établir comme loi économique, et cela pour tous les stages du développement industriel, que le point de départ des profits, en d'autres termes leur taux, est déterminé par les conditions d'existence des entreprises qui exploitent les moindres capitaux, parmi celles dont le concours est nécessaire pour satisfaire à la demande des produits. En vertu de cette loi, qui explique à la fois l'existence des profits, leur fixation primitive et leur proportionnalité avec les capitaux mis en œuvre, le taux des profits tend, comme je viens de le dire, à devenir uniforme dans les divers emplois de capital. Cependant il s'en faut bien que cette uniformité soit complète dans la vie réelle, parce que la tendance dont il s'agit est souvent neutralisée par des causes analogues à celles qui affectent le salaire normal.

Si l'on se rappelle que l'exploitation d'un capital implique un travail de direction, dont la rémunération fait partie du profit, on comprendra aisément que certains avantages et certains désavantages, tant moraux que physiques, attachés à ce travail puissent avoir pour effet d'attirer les capitaux vers certains emplois et de les détourner d'autres emplois, par conséquent d'augmenter l'offre du produit dans les premiers, de la diminuer dans les seconds, et de produire ainsi un abaissement et une élévation de valeur, d'où résulte nécessairement une inégalité dans le taux des profits, celui des premiers emplois se fixant au-dessous du taux moyen et celui des derniers au-dessus.

Souvent aussi l'inégalité n'est qu'apparente, le profit le plus élevé comprenant un véritable salaire, qu'il faudrait en déduire pour avoir le taux réel. C'est le cas, notamment, pour toutes ces minimes entreprises, agricoles, industrielles, commerciales, dans lesquelles le paysan, l'artisan ou le marchand, qui dispose du capital, n'en travaille pas moins comme un simple ouvrier et cumule, par conséquent, le salaire ordinaire d'un travailleur avec celui qui lui est attribué pour son travail de direction.

D'autres fois, au contraire, le profit apparent ne comprend pas même ce dernier salaire. C'est ce qui arrive, par exemple, à l'égard des entreprises par actions, où le travail de direction est toujours confié à des administrateurs spéciaux, dont la rémunération est prélevée sur le produit brut, et où par conséquent les dividendes attribués aux actionnaires ne représentent le salaire d'aucune espèce de travail.

Le profit comprend de plus la compensation des risques auxquels le capital est exposé, et les divers emplois peuvent présenter à cet égard des inégalités très-saillantes. Une industrie, telle que celle de la modiste, dont les produits doivent répondre à des goûts sans cesse variables, offre bien plus de chances de perte qu'une industrie, telle que celle du boulanger, dont les produits répondent à un besoin uniforme et constant.

Outre ces inégalités provenant de causes générales, la réalité en présente beaucoup d'autres, qui proviennent tantôt des divers degrés d'aptitude des entrepreneurs, tantôt de conditions matérielles plus ou moins favorables, en un mot, de circonstances accidentelles.

Cependant ces irrégularités, tant normales qu'accidentelles, n'empêchent pas qu'il n'y ait, dans chaque pays et à chaque époque, un taux moyen uniforme des profits, déterminé par la loi ci-dessus exposée et maintenu par la concurrence, pourvu que la concurrence soit libre. En effet, dès qu'il existe un emploi du capital qui se trouve être, à tout prendre, plus avantageux que les autres, les capitaux y affluent et l'offre des produits de cet emploi s'en accroît, ce qui en abaisse la valeur et diminue par conséquent l'excédant de la valeur du produit total sur le capital consommé, excédant qui constitue précisément le profit. Le mouvement a lieu précisément en sens inverse à l'égard d'un emploi de capital qui devient, à tout prendre, moins avantageux que les autres; alors la diminution de l'offre amène une élévation de la valeur, et par là une élévation du profit.

Ce transfert des capitaux d'un emploi à un autre ne rencontre, grâce au crédit, aucun obstacle dans les sociétés dont le développement économique est très-avancé, et nous le voyons tous les jours s'y accomplir avec une extrême facilité sur une vaste échelle. Il est partout, même en l'absence des moyens qu'offre le crédit, plus facile que le transport des travailleurs, par lequel se maintient l'équilibre des salaires courants. Toutefois, il ne faut pas se dissimuler qu'une partie des capitaux fixes engagés peut se trouver définitivement perdue pour la société, aussi bien que pour les entrepreneurs, surtout si ce capital a été incorporé irrévocablement dans certains fonds productifs, tels qu'une terre cultivable, une mine, une carrière, une voie de communication. En pareil cas, les entreprises sont quelquefois continuées longtemps après que le désavantage en est devenu patent, les capitalistes se résignant plus aisément à voir diminuer leur profit au-dessous du taux moyen, qu'à sacrifier une partie de leur capital.

J'ai dit aussi : pourvu que la concurrence soit libre. En effet, la loi générale n'est vraie que dans l'hypothèse d'une action libre et continuelle de la concurrence. Toute restriction imposée à la concurrence, par des causes et sous des formes quelconques, a pour résultats des phénomènes exceptionnels, qui s'écartent plus ou moins de la loi générale. Or, l'action de la concurrence est souvent neutralisée par des habitudes, par la force d'inertie, par des circonstances locales, par l'influence de certaines institutions, enfin par suite de certaines erreurs généralement répandues.

La science doit, sans contredit, prévoir et indiquer, lorsque de telles causes sont signalées et constatées, les perturbations qu'elles peuvent apporter dans les phénomènes économiques; mais elle ne peut que bien rarement les faire entrer d'avance, comme éléments constitutifs, dans ses théories, parce que ces causes agissent d'une manière trop variable, trop complexe, trop irrégulière, pour qu'on puisse en coordonner les

effets sous des lois constantes et en exprimer l'action par des formules générales.

Le taux des profits répond-il à une aliquote constante du produit brut obtenu par l'emploi du capital, ou, pour parler plus généralement, de la valeur créée par cet emploi ? Non, car il faudrait pour cela que le rapport de cette valeur au capital fût lui-même constant, ce qui n'est pas. La valeur créée se proportionne au capital réellement consommé pendant l'opération d'où elle provient, non au capital mis en œuvre. Lors donc qu'une partie du capital circulant mis en œuvre dans une industrie se convertit en capital fixe, ou devient autrement superflue, la valeur du produit brut se trouve dans un rapport différent avec le capital entier, sans que pour cela le taux des profits soit nécessairement altéré, sans du moins qu'il puisse jamais l'être dans la même proportion que ce rapport.

## SECTION II.

### Des causes qui font varier le taux des profits.

Nous avons vu, dans l'hypothèse des cinq producteurs de bois, que celui qui emploie le moindre capital, et que j'ai nommé B, a besoin, pour pouvoir exercer son industrie, que la valeur de son produit brut annuel suffise à remplacer le capital consommé annuellement dans la production, et fournisse de plus un excédant annuel du dixième de ce capital. Le capital annuellement consommé étant 10, il faut que la valeur du produit brut soit 11. Or la valeur permanente du bois, comme de toute chose et de tout service, c'est la quantité d'autres produits qu'on peut obtenir avec les mêmes frais de production, c'est-à-dire avec une dépense égale de capital. Les conditions d'existence de l'entreprise B reviennent donc à ceci, qu'on puisse, en consommant un capital de 10, obtenir 11 d'aliments, de vêtements et d'autres objets propres à satisfaire les besoins de l'homme ; car alors, la quantité de

bois obtenue par la dépense d'un capital de 10 vaudra précisément de quoi fournir à B l'équivalent de son capital consommé et l'excédant de choses consommables dont il a besoin. Ainsi formulée, la loi déterminante du taux des profits ne dépend plus d'aucune hypothèse arbitraire ; elle s'applique à tout état de société, et quelles que soient les industries dont les entreprises servent de régulateur.

Mais le capital consommé, c'est-à-dire les matières premières, l'approvisionnement et la détérioration subie par le capital fixe, c'est ce que coûte la somme totale des efforts de travail et d'abstinence nécessaires pour accomplir le produit obtenu. Faisant abstraction des efforts d'abstinence, qui affectent, comme je l'expliquerai plus tard, les valeurs relatives de divers produits, mais qui ne peuvent exercer que très-exceptionnellement une influence notable sur la valeur normale d'un produit, relativement à l'ensemble des autres, nous dirons que la dépense de capital représente ce que coûte la quantité de travail employé dans la production, soit comme travail accumulé, soit comme travail actuel.

C'est cette valeur du travail employé qui doit se retrouver dans celle du produit, et qui forme, avec le profit, la valeur totale de ce produit. Quand le producteur a prélevé sur la valeur de son produit le capital consommé, c'est-à-dire ce que lui coûte la quantité de travail dont ce produit est le résultat, le reste forme son profit. Plus donc le prélèvement est considérable, moins il doit rester ; en d'autres termes, plus le travail est coûteux, moins il reste pour le profit. Si nous appelons P le produit obtenu et C la dépense de capital, le profit X sera égal à P moins C ; d'où il est facile de tirer la conséquence que X doit croître et décroître en raison inverse de C, c'est-à-dire le profit en raison inverse de ce que coûte le travail.

Ainsi, le coût du travail ne peut pas augmenter ou diminuer sans que le profit diminue ou augmente. Si, dans l'hypothèse des cinq bûcherons, l'entrepreneur C doit dépenser 21 de travaux, au lieu de 20, pour obtenir son produit qui vaut

22, il n'aura plus que 1 de profit, au lieu de 2 ; son profit ne sera qu'environ le 5 pour 100 du capital mis en œuvre, au lieu d'en être le 10 pour 100 ; exactement la vingt et unième partie, au lieu de la dixième.

Si, au contraire, le coût du travail venant à diminuer, C n'a plus que 19 à dépenser pour obtenir la même quantité de produit, son profit, étant de 3, excédera 15 pour 100 du capital.

J'ai déjà expliqué ailleurs ce qu'il faut entendre par le coût du travail. Ce n'est ni la valeur, ni le prix du travail ; c'est une quantité complexe, qui se compose de deux facteurs distincts, le prix du travail et son efficacité ; de trois même, si l'on pousse plus loin l'analyse, puisque le prix du travail est la résultante combinée de la quantité d'approvisionnement correspondant à une quantité déterminée de travail, et du prix de cet approvisionnement, en d'autres termes, du salaire réel et du prix des choses qui composent ce salaire réel.

Par conséquent, l'un de ces facteurs ne peut croître ou décroître sans que le coût du travail en soit affecté dans le même sens, ou en sens inverse, le seul cas excepté où des modifications en divers sens se neutraliseraient réciproquement.

Le coût du travail croît et décroît en raison inverse de l'efficacité du travail, c'est-à-dire de la quantité d'ouvrage que le travail accomplit pendant une durée prise pour unité ; il croît et décroît en raison directe du salaire réel et de la valeur des choses qui forment ce salaire, c'est-à-dire en raison directe du prix du travail, ou du salaire nominal, en tant du moins que les variations de ce dernier facteur ne proviennent pas de variations opérées en sens inverse dans la valeur du numéraire.

Mais, pour que les causes qui affectent le coût du travail puissent affecter, en sens inverse, le taux moyen des profits, à une certaine époque et dans un pays déterminé, il faut que leur action soit générale ; il faut qu'elles agissent de la même manière sur tous les travaux économiques exécutés à cette époque dans ce pays.

Il en est ainsi des principales causes qui influent sur le salaire et de celles qui déterminent la valeur des produits dont se compose le salaire. Il n'en est pas ainsi de celles qui influent sur la quantité de travail à employer.

Quand, par une cause générale, le prix des denrées les plus nécessaires à la vie s'élève ou s'abaisse, le taux des profits doit s'abaisser ou s'élever, si les autres facteurs de la dépense n'éprouvent aucun changement ; mais il arrive souvent que le salaire réel se trouve modifié en sens inverse, et que la cause qui tendrait à modifier le taux des profits est par là neutralisée. L'élévation de prix amenée par le décroissement de fécondité des fonds productifs dont l'exploitation devient successivement nécessaire n'étant pas ordinairement accompagnée d'un abaissement équivalent des salaires, son effet, lent mais durable, sur le taux des profits n'est neutralisé ou pallié, avec le temps, que par d'autres correctifs ; tandis que l'élévation et l'abaissement de prix occasionnés par l'inégalité des récoltes sont toujours accompagnés de modifications inverses du salaire réel, qui en neutralisent les effets sur le taux des profits. On voit alors se maintenir intact le salaire nominal, c'est-à-dire le prix courant et par conséquent le coût du travail.

Quand c'est le salaire qui se trouve modifié par une cause générale, les autres facteurs demeurant les mêmes, le profit est nécessairement modifié en sens inverse, et il n'est pas nécessaire, pour que cet effet soit produit, que la cause modifiante atteigne le salaire normal. Une élévation ou un abaissement du salaire courant, provenant de l'abondance ou de la rareté relative du capital mis en œuvre, peut suffire pour exercer une action immédiate sur le coût du travail, et par conséquent sur le taux des profits.

Reprenons notre hypothèse de la section précédente, et supposons nos cinq entrepreneurs en possession d'un capital de 160, qui se trouve réparti entre eux dans la proportion des nombre 10,66, — 21,33 — 32 — 42,66 — 53,33. Le capital additionnel de 10, qu'ils ont ainsi, en sus de celui dont la de-

mande de leurs produits avait jusque-là exigé l'exploitation, devra, si la quantité de main-d'œuvre disponible ne peut pas être augmentée, avoir pour effet d'accroître le prix de cette main-d'œuvre, soit que le capital en question trouve son emploi dans une nouvelle industrie, soit que nos entrepreneurs ne puissent en disposer qu'en le faisant valoir eux-mêmes. Etudions ce dernier cas.

Il est évident que chacun de nos entrepreneurs aura intérêt à employer son capital tout entier, et qu'il s'efforcera, dans ce but, d'attirer à lui un nombre d'ouvriers supérieur à celui qu'il employait auparavant. B, qui en employait 16, voudra en employer 17; C, au lieu de 32, en appellera 34, et ainsi des autres. Or, comme j'ai supposé que la quantité de main-d'œuvre disponible ne pouvait pas s'accroître, la compétition des capitalistes ne saurait manquer d'élever le prix de cette main-d'œuvre, c'est-à-dire le salaire des ouvriers; et cette hausse ne s'arrêtera probablement que lorsqu'elle aura absorbé tout le capital additionnel, lorsque les salaires de tous les travailleurs se seront élevés dans la proportion de 100 à 106, 66, c'est-à-dire se seront accrus de plus de 6 pour 100. Dès lors les conditions de la production ne seront plus les mêmes. Nos entrepreneurs n'obtenant plus au même prix la quantité de travail dont chacun d'eux a besoin, en un mot le coût du travail s'étant accru, le taux de leurs profits sera diminué, pourvu que ni la demande du bois, ni la quantité de travail nécessaire pour le produire, ni par conséquent le prix de cette denrée n'aient augmenté.

En analysant de la même manière le cas d'une diminution du capital disponible, on arriverait à un résultat inverse. La compétition entre les ouvriers aurait nécessairement pour effet d'abaisser le prix de la main-d'œuvre, par conséquent le coût du travail, et d'élever ainsi le taux des profits.

Quant aux causes qui influent sur la quantité de travail à employer, on a vu dans le premier livre de cet ouvrage qu'elles peuvent se ranger sous deux chefs, celles qui augmentent

ou diminuent l'efficacité du travail, et celles qui étendent ou restreignent le concours du travail humain. Dès qu'on mesure la quantité du travail par sa durée, ces deux sortes de causes aboutissent précisément au même résultat, et c'est, en définitive, la quantité de travail à employer qui se trouve affectée; mais l'efficacité du travail est en partie l'effet de causes générales, qui agissent à la fois sur toute une nation, sur toute une race d'hommes, tandis que la participation du travail est toujours un facteur spécial, qui caractérise chaque emploi.

Cependant la cause qui agit le plus puissamment sur l'efficacité du travail, celle surtout dont l'action se manifeste le plus fréquemment, c'est la répartition des travaux, et cette cause-là est aussi entièrement spéciale, entièrement liée aux conditions qui caractérisent chaque application du travail.

Les modifications ainsi apportées par des causes spéciales à la quantité de travail nécessaire pour obtenir une quantité déterminée d'un certain produit agissent très-énergiquement sur le coût du travail, dans l'industrie qui crée ce produit, et, par conséquent, sur les profits qu'elle rapporte ; mais les changements qui en résultent dans la valeur normale du produit affecté ne tardent pas à en affecter le prix courant et à ramener le profit de l'industrie en question au taux moyen général, la concurrence entre les producteurs faisant affluer les capitaux vers les emplois qui deviennent plus avantageux, et cette affluence provoquant un accroissement d'offre, qui, en abaissant les prix, fait bientôt redescendre les avantages espérés au niveau commun déterminé par les causes générales.

Toutefois ces modifications, dont l'effet principal et direct n'est jamais que temporaire, peuvent agir indirectement sur le taux général des profits, en altérant la distribution du capital disponible entre les diverses entreprises qui le mettent en œuvre. En effet, le taux des profits étant déterminé, comme je l'ai démontré ci-dessus, par les conditions d'existence des entreprises qui emploient les moindres capitaux, il s'ensuit que la concentration des capitaux, c'est-à-dire leur agglo-

mération dans de grandes entreprises, doit, en rendant inutiles et impossibles les entreprises moins considérables, et en élevant ainsi le niveau de celles dont les conditions d'existence servent de régulateur, tendre à diminuer le taux des profits. Or, cette agglomération est le résultat ordinaire des progrès de l'industrie, qui permettent aux grandes entreprises d'économiser une portion de la main-d'œuvre, par conséquent d'augmenter la quantité de leurs produits sans augmenter leurs avances annuelles.

Supposons que les trois plus riches de nos cinq entrepreneurs trouvent, soit en divisant le travail, soit en substituant un moteur mécanique à la force humaine, le moyen d'employer moins d'ouvriers et de fournir, avec les capitaux dont ils disposent, une plus grande quantité de bois qu'auparavant. Cette augmentation de l'offre du produit aura pour effet d'en abaisser le prix, la demande au prix antérieur étant supposée constante. Alors, l'entrepreneur B, dont le capital ne suffit pas pour appliquer le procédé nouveau, ne réalisera plus, par la vente de son produit, le bénéfice qui avait été jusqu'alors la condition d'existence de son entreprise. Son produit annuel, par exemple, en continuant de lui coûter une avance de 10, ne vaudra plus que 10 1/2, au lieu de 11. Il renoncera donc à son entreprise, et cela d'autant plus volontiers que les entrepreneurs D, F, G, qui retirent de leurs avances les mêmes bénéfices qu'auparavant, seront disposés à lui emprunter son capital, en lui abandonnant la moitié du profit à titre d'intérêt, c'est-à-dire en lui payant un intérêt égal à ce qu'il pourrait maintenant réaliser comme profit.

L'entrepreneur C, étant dans la même position que B relativement à son bénéfice, prendra probablement le même parti, et ce sera en définitive l'entreprise D qui se trouvera la moins importante de celles dont la demande du bois requiert l'exploitation. Ce sera donc cette entreprise, employant un capital de 30, dont les conditions d'existence détermineront désormais le profit primordial, le point de départ de la progression

des profits; mais, comme le progrès accompli dans l'industrie de nos entrepreneurs a pour résultat un accroissement de la totalité du produit, le prix devra s'abaisser pour que la demande puisse absorber cet accroissement, et l'entrepreneur D verra probablement son bénéfice descendre de 3 à 2, peut-être à 1 1/2, quand le capital entier de 150 se trouvera mis en œuvre par le nouveau procédé d'exploitation. Si le revenu de 1 1/2, formant le 5 pour 100 du capital dont il dispose, lui suffit pour exister, cette fraction représentera désormais le minimum du taux des profits, qui se trouvera ainsi réduit à la moitié de ce qu'il était dans les premières conditions de l'hypothèse.

Dans une société complète, à mesure que les progrès industriels et l'agglomération des capitaux, qui en est la suite, vont s'étendant et s'appliquant à un nombre toujours plus grand d'entreprises, la moyenne des conditions d'existence qui déterminent le taux des profits atteint un niveau de plus en plus élevé sur l'échelle progressive des capitaux, et par conséquent le taux des profits va s'abaissant de plus en plus.

Si une somme de 1,000 francs est rigoureusement nécessaire pour l'existence d'un entrepreneur, et que cette somme représente en minimum un profit inférieur à 10 pour 100, en maximum un profit supérieur, le taux moyen se fixera entre ces deux extrêmes, et il s'abaissera d'autant plus que le nombre des entreprises régulatrices, qui font un profit inférieur à 10 pour 100, l'emportera plus sur celui des entreprises qui en font un supérieur, ou que le taux minimum descendra plus bas au-dessous de 10 pour 100.

C'est de cette manière seulement que la substitution du capital fixe au capital circulant peut influer sur le taux des profits. Cette cause, après avoir élevé temporairement le profit des entreprises qui l'appliquent les premières, a pour résultat d'abaisser progressivement le taux général des profits, à mesure que la substitution elle-même devient plus générale.

---

## CHAPITRE V.

### DE L'INTÉRÊT.

Nous avons vu que l'intérêt se forme de deux éléments : la compensation pour le non-usage du capital prêté, et la compensation pour le risque auquel est exposé ce capital, en tant du moins que ce risque n'est pas supporté par l'emprunteur lui-même.

La compensation pour le non-usage est l'équivalent de la rémunération des efforts d'abstinence, à laquelle renonce le capitaliste en transmettant à autrui le droit de faire valoir son capital. On peut l'appeler le loyer du capital, puisque le mot loyer signifie, en général, ce que l'on paye pour l'usage d'une chose empruntée.

La seconde compensation, étant fournie pour un dommage purement éventuel, est une véritable prime d'assurance et doit être désignée par ce nom de *prime,* qui indique nettement quel en est le principe et en quoi elle diffère de la première.

Le loyer du capital est uniquement déterminé par l'état du marché, c'est-à-dire par le rapport qui existe entre la quantité des capitaux offerts et celle des capitaux demandés. Quand les prêteurs offrent plus de capital que les emprunteurs n'en demandent, la concurrence que les premiers se font entre eux abaisse les conditions du prêt, jusqu'à ce que cet abaissement ait assez diminué l'offre, ou assez augmenté la demande, pour que celle-ci soit égale à celle-là. Dans le cas inverse, la concurrence que se font les emprunteurs élève les conditions des

emprunts, jusqu'à ce que cette élévation, en augmentant l'offre, ou en diminuant la demande, ait rendu l'une égale à l'autre.

Il n'y a pas de taux normal, auquel le loyer du capital soit forcément ramené lorsqu'il s'en écarte ; il y a seulement une limite, un maximum, que son élévation ne peut jamais dépasser, c'est le profit. Le loyer que paye l'emprunteur ne peut pas excéder le bénéfice que doit lui rapporter l'emploi du capital emprunté. A de telles conditions, il n'emprunterait pas. L'emprunteur devrait même, à la rigueur, s'abstenir de tout emprunt dont le loyer excéderait cette portion du profit qui représente la rémunération des efforts d'abstinence, c'est-à-dire se réserver toujours exclusivement la compensation du risque et la rémunération du travail d'entrepreneur. Mais les emprunteurs ne font point ce calcul ; voici pourquoi.

Quand le capital emprunté ne sert qu'à grossir celui que possède déjà l'entrepreneur, le travail de celui-ci n'en est point nécessairement, ni généralement augmenté. Quand, au contraire, un entrepreneur ne dispose d'aucun capital que de celui qu'il empruntera, il n'a pas le choix entre deux applications différentes de son activité, de son aptitude spéciale comme entrepreneur, mais entre une activité profitable et une inaction forcée. Ainsi, la considération du travail que l'emprunteur devra s'imposer pour mettre en œuvre le capital emprunté ne saurait, dans aucun cas, influer sur l'appréciation qu'il fait des conditions de l'emprunt.

Quant au risque, l'entrepreneur n'en a aucun à supporter pour le capital emprunté, puisque nous supposons qu'il ne paye que le loyer de ce capital ; par conséquent, il n'a droit, de ce chef, à aucune compensation et n'en attend aucune.

C'est donc en bloc et dans sa totalité que l'emprunteur envisage le profit qu'il espère et compare ce profit avec le loyer du capital qu'il veut emprunter. Ce loyer devra, sans doute,

laisser une marge quelconque pour un bénéfice; mais le minimum de cette marge ne résulte d'aucune loi économique, d'aucun principe général qu'on puisse formuler d'avance. Tout ce qu'on peut affirmer, c'est que le taux courant du loyer des capitaux n'égalera jamais le taux courant des profits, quoiqu'il puisse en approcher beaucoup.

Dans le sens de l'abaissement, le taux du loyer n'a pas même une limite assignable que l'on puisse formuler d'avance et rattacher à une loi économique. Si le loyer ne descend pas jusqu'à zéro, c'est que, longtemps avant qu'il atteigne cette limite, l'épargne cesse, une grande partie du capital disponible se perd dans de folles spéculations, ou cherche des emplois hors du pays, et, l'offre de capitaux à prêter se trouvant par là diminuée, le loyer se relève. Mais à quel taux s'opère cette réaction? C'est ce qu'il est impossible de déterminer par aucune règle générale.

La prime est soumise à d'autres lois. Comme elle correspond à un fait qui résulte en partie de causes entièrement individuelles ou spéciales, elle n'a pas de mesure commune, pas de taux général. Dans un même pays, à une même époque, le loyer de deux sommes égales de capital est nécessairement le même, parce que les causes qui le déterminent sont générales, tandis que la prime peut se trouver très-différente, suivant les circonstances qui caractérisent chaque placement; mais, en revanche, il existe, à l'égard de la prime, une loi limitative susceptible d'être formulée.

En effet, pour chaque degré de risque à courir, la prime est déterminée, comme le loyer, par le rapport de l'offre à la demande; or, tandis que le taux du loyer n'influe sur l'offre que d'une manière indéterminée, en provoquant plus ou moins l'épargne, la prime a, sur cette même offre, une influence directe et parfaitement déterminée, puisqu'elle répare des pertes accomplies, par lesquelles l'offre est effectivement diminuée. Pour que l'offre demeure constante, il faut que le total des primes annuelles suffise pour amortir le total des

capitaux annuellement perdus. Si le taux moyen des primes est moins élevé que cet amortissement ne l'exigerait, l'offre diminue et la prime s'élève; s'il est plus élevé, l'offre augmente et la prime diminue.

Supposons que la demande des emprunteurs qui ne peuvent obtenir crédit qu'en payant une prime soit de quatre millions par année, et que, sur ces quatre millions, qui sont réellement offerts, il y en ait un de perdu. Il faudra, pour que les quatre millions continuent d'être offerts, que la prime suffise à rétablir le million perdu, c'est-à-dire qu'elle soit en moyenne de 25 pour 100. Si elle n'atteint pas ce taux, l'offre annuelle diminuera, et la demande, n'étant pas satisfaite, élèvera la prime. Si elle le dépasse, l'offre augmentera et fera baisser la prime.

Le loyer et la prime étant les deux éléments dont se compose le revenu périodique, et généralement annuel, qu'on nomme l'intérêt, les causes qui font varier l'un de ces éléments doivent aussi faire varier l'intérêt entier, sauf dans les cas où leurs effets simultanés se neutraliseraient réciproquement.

La première de ces causes, c'est la quantité du capital disponible qui est possédé par des capitalistes ne pouvant ou ne voulant pas le faire valoir eux-mêmes, en un mot, par des prêteurs; quantité qui ne peut s'accroître que par l'épargne, et qui s'accroît d'autant plus rapidement que l'épargne est plus forte, c'est-à-dire que la consommation de jouissance absorbe une portion moins considérable de la richesse produite.

Je dis la quantité du capital, non la quantité du numéraire, car la rareté et l'abondance du numéraire ne sauraient exercer aucune influence directe sur le taux de l'intérêt, quoique l'opinion contraire soit très-répandue parmi les hommes d'affaires, ainsi que l'attestent ces expressions si universellement usitées : prêter de l'argent, emprunter de l'argent, etc.

L'argent que livre un prêteur représente le droit et le pouvoir qu'il a de disposer d'une certaine quantité de capital déjà existante et accumulée, droit et pouvoir qu'il transmet à son emprunteur sous la forme de numéraire, et que celui-ci exercera en échangeant ce numéraire contre les éléments du capital effectif dont il a réellement besoin. Le résultat de l'opération est exactement le même que si la quantité de capital effectif que l'emprunteur demandait lui avait été livrée directement et en nature par le prêteur. Que le numéraire soit rare ou abondant, cela ne change rien à cette quantité de capital effectif disponible ; cela n'influe que sur le prix des produits dont elle se compose et des services contre lesquels s'échangeront une partie de ces produits. Plus l'argent est rare, moins les produits et les services sont chers, moins il faut d'argent pour en disposer ; plus l'argent abonde, plus les produits et les services sont chers, plus il faut de numéraire pour en disposer. Ainsi l'abondance et la rareté de l'argent ne sauraient affecter en aucune manière l'offre des capitaux effectifs, c'est-à-dire de la chose que les emprunteurs demandent et dont ils ont besoin, et comme cette abondance et cette rareté n'affectent l'offre du numéraire lui-même qu'en affectant la demande au même degré, et dans le même sens, elles ne peuvent avoir aucune influence directe sur le taux de l'intérêt.

Supposons que la quantité totale de capital effectif demandée par les emprunteurs, laquelle valait dix millions, n'en vaille plus maintenant que huit, parce que l'argent est devenu plus rare, ou qu'elle en vaille douze, parce qu'il est devenu plus abondant. Cette demande de capital n'en sera point diminuée ni augmentée, non plus que l'offre qui lui correspond, et il est évident que la demande de numéraire de la part des emprunteurs s'abaissera, dans le premier cas, à huit millions, et s'élèvera, dans le second, à douze millions ; que, par conséquent, le taux de l'intérêt ne sera changé ni dans un cas ni dans l'autre, puisque, la demande et l'offre continuant

d'être égales, le rapport qui existait entre elles ne sera point altéré.

Ce sont donc les changements survenus dans l'offre disponible des capitaux effectifs qui affectent le taux de l'intérêt, quel que puisse être le prix des produits et des services qui seront mis en œuvre par les emprunteurs. Si l'offre augmente, la demande étant constante, le taux de l'intérêt s'abaisse, tandis qu'il s'élève si l'offre diminue ; c'est l'effet nécessaire de la concurrence qui s'établit, dans le premier cas, entre les prêteurs, dans le second, entre les emprunteurs. Cette première cause agit à la fois sur le loyer et sur la prime. Plus les capitaux sont abondants, moins on redoute de les perdre ; plus ils sont rares, plus la perte en est sensible.

Les variations du taux de l'intérêt peuvent provenir, en second lieu, de changements survenus dans la demande de capitaux à emprunter, changements qui proviennent, à leur tour, tantôt de ce que le taux des profits s'est élevé ou s'est abaissé, tantôt de ce que de nouvelles voies se sont ouvertes à l'activité industrielle et commerciale du pays, ou de ce que des circonstances défavorables ont paralysé, au contraire, cette activité, tantôt enfin de ce que l'esprit de spéculation, excité par des espérances fondées ou chimériques de bénéfices prochains, a pris un essor inaccoutumé, ou de ce que, intimidé par les désastres d'une crise récente, il en est venu à se défier d'entreprises dans lesquelles il avait jusqu'alors engagé des capitaux.

Cette cause des variations de l'intérêt agit sur la prime, aussi bien que sur le loyer, toutes les fois que la demande de capitaux à emprunter s'accroît en vue d'emplois nouveaux et par conséquent plus ou moins hasardeux, ou qu'elle décroît par suite de la défiance qu'inspirent de tels emplois.

Les causes jusqu'ici mentionnées agissent sur le loyer, parce qu'elles tendent directement à modifier l'offre disponible des capitaux ou l'intensité de la demande. Mais le taux de l'intérêt peut varier par des causes qui n'agissent que sur

la prime, parce qu'elles laissent intactes cette offre et cette demande. Il arrive alors le plus souvent que l'effet n'est pas général et qu'une scission s'opère dans le taux de l'intérêt, la cause agissante n'atteignant pas à la fois toutes les sortes de garanties qui peuvent être offertes aux prêteurs.

Un événement ou une loi peut ébranler la confiance générale sur laquelle repose le crédit personnel, sans diminuer en aucune façon la sécurité qu'inspirent les garanties réelles, notamment les droits de gage et d'hypothèque. En pareil cas, le taux demeure invariable dans les prêts sur gage ou sur hypothèque, tandis qu'il s'élève pour les prêts chirographaires et pour l'escompte commercial.

Lorsque le taux de l'intérêt se maintient élevé, à une époque ou dans un pays, comparativement à d'autres époques ou à d'autres pays, on ne peut rien en conclure, tant qu'on ignore sur lequel des deux éléments de l'intérêt porte principalement l'élévation.

Si c'est le loyer du capital qui est élevé, le fait atteste une situation prospère et un développement économique en progrès. L'esprit de spéculation est actif ; les capitaux trouvent en abondance des emplois avantageux, et ils s'accumulent rapidement, grâce à l'élévation du taux de l'intérêt, qui, d'ailleurs, est presque toujours l'indice et le résultat d'un taux élevé des profits.

Si c'est la prime qui est élevée, le même fait atteste, au contraire, une situation économique fâcheuse. La confiance manque aux prêteurs, par l'effet de mauvaises lois ou de perturbations accidentelles, et ce défaut de confiance empêche le développement du crédit, par conséquent aussi la circulation du capital, au grand détriment de la production et de l'accumulation de la richesse.

Quand le taux de l'intérêt se maintient comparativement bas, c'est que ni le loyer ni la prime ne sont élevés; d'où l'on doit conclure que le crédit est suffisamment développé, que les capitaux sont abondants et circulent aisément, quoique

l'accumulation n'en soit pas rapide. C'est, comme je le montrerai plus tard, la situation normale des pays les plus peuplés et les plus riches.

Les autres questions relatives à l'intérêt des capitaux seront traitées, les unes, dans le dernier chapitre du présent livre, les autres, dans la seconde partie de cet ouvrage.

---

# CHAPITRE VI.

## DE LA RENTE.

On a vu que la rente foncière est une compensation pour le non-usage d'un fonds productif, mais que cette compensation n'est due que par un effet de l'étendue limitée des fonds productifs, parce que l'avantage d'une possession exclusive n'existe pour le propriétaire que du jour où son fonds lui rapporte plus que le profit ordinaire des capitaux qu'il y applique, ce qui ne peut avoir lieu tant qu'il se trouve d'autres fonds à exploiter, d'une fécondité égale ou supérieure.

Le non-usage d'une chose ne saurait donner lieu à une compensation que si l'usage en est avantageux, et en proportion de l'avantage qu'on en peut retirer. Cette vérité si simple renferme et résume toute la théorie de la rente, que je dois maintenant développer. Je le ferai en exposant d'abord les causes qui déterminent la rente, qui la rendent inégale et qui la font varier. Dans une seconde section, je parlerai de l'attribution de la rente ; dans une troisième, j'examinerai quelques théories erronées ou incomplètes, qui ont été mises en avant pour expliquer cette espèce de revenu.

### SECTION I.

#### Causes déterminantes de la rente foncière.

Je pars de ce fait notoire et incontestable que, sur un fonds productif donné, avec un mode d'exploitation donné, les

portions de capital qu'on applique successivement à l'exploitation ne produisent pas des rendements successifs proportionnels, mais décroissants. Cela est généralement vrai à l'égard de toutes les industries extractives ; cela est vrai surtout à l'égard de la plus importante de toutes, la culture du sol ; car, autrement, la quantité de produits que pourrait obtenir un cultivateur ne dépendrait plus du tout de l'étendue de son domaine ; dix arpents de terre pourraient rendre autant que vingt, que cinquante, que cent, que mille arpents, pourvu qu'on y appliquât un capital double, quintuple, décuple, centuple.

Cette vérité n'étant pas contestée, je dis que, si le sol était d'une étendue illimitée et d'une fécondité partout égale, la faculté qu'on aurait d'appliquer sans cesse à la culture de nouvelles quantités de capital, avec le profit ordinaire, empêcherait que les produits du sol pussent jamais atteindre un prix supérieur à celui qui donnerait ce profit. Les cultivateurs se faisant concurrence les uns aux autres, il n'y en aurait point qui pussent retirer de leur industrie plus que le rétablissement de leur capital avec le profit ordinaire. A mesure que la population augmenterait, la demande des produits du sol irait croissant ; mais, comme l'offre de ces produits pourrait s'accroître dans la même proportion, sans qu'on eût recours à un emploi moins avantageux du capital disponible, il n'y aurait aucune raison pour que le prix des produits agricoles s'élevât et procurât aux cultivateurs un profit additionnel. Le sol aurait beau, dans cette hypothèse, être approprié, les propriétaires n'en retireraient aucune rente, aucun bénéfice en sus du profit ordinaire.

Supposez, au contraire, que ce sol, d'une fécondité partout égale, soit d'une étendue limitée ; alors la population et avec elle la demande des produits du sol croissant continuellement, il arrivera une époque où, toutes les parties du sol étant cultivées et tous les capitaux que l'on pouvait y appliquer avec le profit ordinaire étant employés, l'offre ne pourra plus aug-

menter, à moins que de nouvelles portions de capital ne soient appliquées à la culture. Or, comme il faudra, pour que ces nouvelles portions rapportent le profit ordinaire, que le prix des produits s'élève, il en résultera un accroissement du profit sur les capitaux antérieurement appliqués, c'est-à-dire une rente.

Il est certain, en effet, que ni les propriétaires, ni d'autres capitalistes ne voudraient appliquer à la culture du sol de nouveaux capitaux, en les détournant d'autres emplois, si ce nouvel emploi devait donner un moindre profit.

Ainsi la rente pourrait naître par cela seul que les terres à cultiver seraient d'une étendue limitée, et que, par conséquent, l'offre des produits du sol ne pourrait pas s'accroître indéfiniment, à des conditions constantes; car cette cause suffirait pour amener, par l'accroissement de la demande, une élévation des prix, dès lors un accroissement des profits, et pour provoquer en même temps une nouvelle application de capitaux, qui, en maintenant cette élévation des prix, rendrait permanente l'augmentation des profits pour les capitaux antérieurement appliqués.

C'est le renchérissement des produits du sol qui, dans cette hypothèse, est la cause immédiate, la cause déterminante de l'accroissement des profits; mais ce renchérissement n'a lieu que parce que l'étendue du sol cultivable est limitée, et il ne se maintient que parce que cette étendue limitée rend nécessaire une application de capital moins avantageuse.

Supposons maintenant que les terres soient de fécondités inégales. Il en existe par exemple trois espèces, donnant avec les mêmes avances, la première un produit de 100, la seconde un produit de 90, la troisième un produit de 80. Tant que les terrains de la première espèce ne seront pas entièrement exploités, il n'y aura pas de raison pour que le prix des produits s'élève, si ce n'est très-passagèrement, au point de rendre avantageuse l'exploitation des terrains de la seconde espèce, ou une culture intensive de ceux de la première. Cet

accroissement extensif ou intensif de la culture n'aura lieu que du jour où, la culture antérieure ne suffisant plus à satisfaire la demande croissante des produits du sol, le prix de ceux-ci s'élèvera assez, pour que le rendement des terres de la seconde espèce rapporte le profit ordinaire. Dès lors la première culture, obtenant ce profit avec un produit de 90, c'est-à-dire avec les neuf dixièmes de son rendement, procurera un bénéfice de 10 en sus de ce profit, et ce bénéfice constituera un avantage inhérent à l'usage de cette espèce de terrains. Le même raisonnement s'appliquerait aux terrains de la seconde espèce relativement à ceux de la troisième, et, une fois que ceux-ci pourront être mis en culture avec le profit ordinaire, c'est-à-dire une fois que le rendement de 80 sera devenu avantageux, il est évident que les terrains de la seconde espèce donneront un bénéfice de 10, tandis que le bénéfice sera porté à 20 sur les terrains de la première espèce.

On voit que, dans cette seconde hypothèse, c'est encore l'étendue limitée des terrains qui fait naître la rente, dont la cause immédiate est toujours le renchérissement des produits du sol.

On voit aussi que la rente varie avec la fécondité relative des terrains, c'est-à-dire avec leur degré de fécondité relativement à l'ensemble du sol dont l'exploitation est devenue nécessaire. C'est ce degré de fécondité relative qui rend la rente inégale sur les diverses portions du sol mis en culture, et qui la fait varier avec le temps sur une même portion du sol.

Cette loi n'implique point un ordre déterminé dans la succession des cultures. A toute époque donnée, quel qu'ait pu être l'ordre selon lequel la culture s'est étendue, toutes les portions du sol mis en culture, dont la fécondité relative est supérieure au minimum, rapportent une rente, qui a pour cause l'insuffisance de leur étendue relativement aux besoins qui se manifestent, et pour mesure leur degré relatif de fécondité. La succession des cultures dans le sens d'une fécon-

dité décroissante est un fait en lui-même très-important et peu contestable, ainsi que je l'ai expliqué au livre premier de cet ouvrage; mais la théorie de la rente n'en dépend absolument pas.

La rente peut même naître ou s'accroître par l'effet d'une cause qui agit en sens contraire de ce décroissement, c'est-à-dire par suite d'une situation commercialement favorable, ou de perfectionnements introduits dans l'exploitation.

La plupart des produits bruts, notamment la pierre à bâtir, le bois, la houille et les fruits de la terre, étant d'un transport comparativement coûteux, les fonds productifs situés dans le voisinage des centres de consommation jouissent d'un avantage qui équivaut à un degré supérieur de fécondité, puisque les frais de transport s'ajoutent aux avances de la production. Si une ville a besoin, pour sa consommation, des produits qui naissent dans un rayon de cinq myriamètres, elle les payera tous aux prix déterminés par les frais de production des plus éloignés, et, par conséquent, les producteurs plus rapprochés obtiendront un bénéfice, une rente, en sus du profit ordinaire. Or, s'il arrive parfois que la culture s'étende à des terrains encore incultes, pour approvisionner la population croissante d'une ville éloignée, il arrive encore plus souvent que la population s'agglomère par places dans une contrée déjà uniformément cultivée, et que l'avantage, le progrès, qui donne lieu à la rente, se manifeste ainsi comme un accroissement et non comme un décroissement de fécondité.

Quant aux perfectionnements dont l'exploitation est susceptible, ils sont de deux sortes. Les uns, tels que les amendements du terrain, résultent de l'application de capitaux qui demeurent incorporés au sol et deviennent partie intégrante du fonds productif; les autres résultent de l'emploi de procédés qui augmentent l'efficacité ou qui diminuent le concours du travail de l'homme dans la production. Les premiers perfectionnements ont généralement pour effet d'augmenter

le produit brut, sans diminuer les avances ; les derniers, de diminuer les avances sans augmenter le produit brut. Le résultat final est toujours une augmentation du produit net, en quantité et dans l'intérêt général de la société; mais ce résultat est compensé et souvent plus que neutralisé, pour les producteurs, par un abaissement de la valeur des produits.

Il reste à voir comment la rente pourra être affectée dans ces diverses hypothèses.

Première hypothèse : *Avances non diminuées; produit brut augmenté ; prix abaissés :*

Si l'abaissement des prix va jusqu'à réduire les profits au-dessous du taux ordinaire, la rente en argent, ou rente nominale, sera nécessairement diminuée, quoique la rente en nature, ou rente réelle, puisse ne pas l'être et puisse même être un peu augmentée. Si les profits ne sont pas diminués, la rente réelle sera toujours augmentée ; la rente nominale pourra être augmentée ou demeurer intacte, suivant que le profit sera ou ne sera pas augmenté.

Deuxième hypothèse : *Avances diminuées ; produit brut non augmenté ; prix abaissés :*

Si l'abaissement des prix a pour effet de réduire le profit au-dessous du taux ordinaire, la rente nominale sera diminuée, comme dans la première hypothèse; mais la rente réelle sera nécessairement aussi diminuée, puisque la quantité du produit brut sera la même et que les avances, jointes au profit, en absorberont une portion plus considérable. Si le profit n'est pas diminué, la rente nominale pourra, comme dans la première hypothèse, augmenter ou demeurer intacte, suivant que le profit sera ou ne sera pas augmenté ; mais la rente réelle ne sera point nécessairement augmentée et pourra être un peu diminuée.

En résumé, tout retranchement sur le profit du producteur diminue la rente nominale, et toute addition faite à ce profit augmente la rente nominale, puisque cette rente n'est que ce qui reste de la valeur du produit net, quand on en retranche

le profit ordinaire. Mais la rente réelle dépend de la proportion qui s'établit entre la quantité totale du produit brut et la portion de cette quantité nécessaire, d'après le prix modifié, pour couvrir les avances et le profit.

Troisième hypothèse : *Prix non abaissés dans les deux cas :*

Il peut arriver et il arrive souvent que les perfectionnements dont il est ici question se propagent et se généralisent assez lentement, pour que l'accroissement de la population et par conséquent de la demande des produits, neutralise entièrement l'action qu'ils exercent dans le sens de l'abaissement des prix et maintienne ceux-ci, d'abord pendant que le progrès se propage, puis quand il est devenu général.

Dans cette hypothèse, la rente, soit réelle, soit nominale, s'accroît, pour les terrains sur lesquels le progrès est réalisé ; la rente nominale, puisque le produit net, et par conséquent le profit, s'accroît d'un bénéfice additionnel dans les deux cas ; la rente réelle, puisque, les prix ne s'abaissant pas, la rente nominale représente une quantité de produits augmentée [1].

En résumé, le plus bas prix auquel puissent se vendre les produits de la terre, c'est celui qui assure au producteur le

[1] Soit P le produit total pour une avance de 1,000 francs, 5 pour 100 le taux du profit, $r$ la rente nominale avant le perfectionnement, $r'$ la rente après.

*Premier cas.* P exprimant, par exemple, un certain nombre de mesures de blé, le prix courant de la mesure est de $\frac{1,050 + r}{P}$. Si le perfectionnement agricole augmente le produit d'un dixième, et que le prix demeure néanmoins invariable, on a donc cette équation : $\frac{1,050 + r}{P} = \frac{1,050 + r'}{10/11\,P}$, d'où l'on tire facilement $r' = r + 1/10\ r + 105$.

*Second cas.* Si le résultat du perfectionnement est de diminuer les avances d'un dixième, en laissant le produit tel qu'il était auparavant, le prix, avant le perfectionnement, étant toujours $\frac{1,050 + r}{P}$, sera exprimé après par $\frac{945 + r'}{P}$, d'où l'on tire $r' = r + 105$.

Dans l'un et dans l'autre cas, la rente s'accroît dans une proportion plus forte que le produit net, et cela doit être, puisqu'elle est une fraction du produit net, et qu'elle profite seule de l'accroissement total.

remboursement de ses avances avec le profit ordinaire de tous les capitaux engagés. Mais, la demande des produits augmentant avec l'accroissement de la population, il peut arriver, ou que les prix s'élèvent d'une manière permanente, parce qu'on devra recourir à des exploitations moins fécondes, ou bien que, l'exploitation s'étant perfectionnée, on puisse obtenir un produit net plus considérable, sans toutefois que les prix aient le temps de s'abaisser. Dans ces deux cas, il est évident que le profit des capitaux engagés dans la culture s'élèvera au-dessus du taux ordinaire : dans le premier, parce que le produit se vendra plus cher ; dans le second, parce que les prix courants se trouveront de fait élevés, comme dans le premier cas, au-dessus des prix coûtants, qui suffiraient pour assurer le profit ordinaire.

Si 10 hectolitres de blé, qui valent 110 francs, exigent une avance de 100 francs, et qu'il survienne un accroissement permanent de la demande du blé, peu importe, pour le cultivateur, que le résultat de cet accroissement soit de faire élever le prix courant des 10 hectolitres à 121 francs, ou de le maintenir à 100 francs, malgré des perfectionnements agricoles qui permettent de produire 11 hectolitres avec la même avance de 100 francs. Il est clair que, dans ces deux hypothèses, le profit agricole se sera élevé d'un dixième en sus du taux ordinaire.

Or, dès que cette élévation, absolue ou relative, des prix courants se réalise, la rente naît ou s'accroît, car l'exploitation des fonds productifs qui exigent le moins d'avances pour être mis en valeur, ou qui sont le plus avantageusement situés, le plus rapprochés des centres de consommation, rapporte plus que le profit ordinaire des capitaux avancés, et c'est précisément ce surplus qui constitue la rente foncière.

Cette loi est vraie pour toutes les industries extractives, comme pour l'industrie agricole, autant du moins que les fonds productifs qu'elles exploitent ne sont pas à la fois d'une

fécondité partout égale et d'une étendue plus que suffisante pour la demande qui se manifeste. Pour toutes, en effet, la valeur nominale des produits est nécessairement déterminée par l'exploitation qui s'accomplit dans les circonstances les plus défavorables, et cette valeur, devant suffire pour assurer, à ceux qui les produisent dans de telles conditions, le profit ordinaire de leurs capitaux, assure par cela même aux exploitations plus fécondes un excédant de profit, c'est-à-dire une rente.

Les fonds productifs sont des instruments de production, qui diffèrent essentiellement des autres, en ce qu'ils occupent un espace qui ne saurait être indéfiniment multiplié, et en ce que les agents naturels qu'ils mettent en œuvre ont une puissance déterminée par leur situation, de sorte que l'action totale de chaque espèce de fonds productif est limitée par l'étendue à laquelle elle s'applique et par la puissance collective de ses diverses parties ; tandis que les agents naturels mis en œuvre par les industries de fabrication, le vent, le calorique, la vapeur, la pesanteur, les réactifs chimiques, pouvant se multiplier indéfiniment pour chaque degré de puissance, leur action totale n'a pas de limites assignables. Or, il en résulte nécessairement que les produits des industries extractives ont une valeur normale déterminée par le minimum de puissance des agents dont la mise en œuvre est collectivement nécessaire, tandis que ceux des industries de fabrication reçoivent leur valeur normale de la production qui s'accomplit avec le maximum de puissance.

Cette loi, combinée avec le fait du décroissement général de fécondité des fonds productifs, constitue un théorème capital, le théorème peut-être le plus important et le plus fécond de la science économique, un théorème qui fournit la seule explication rationnelle de la rente foncière et de beaucoup d'autres phénomènes économiques autrement inexplicables. C'est comme une clef pour pénétrer dans les arcanes de la science. L'économiste qui ne comprend pas ou qui rejette ce

théorème est condamné à l'impuissance ; il ne rencontre plus sur son chemin qu'obscurités et contradictions [1].

## SECTION II.

### Attribution de la rente.

La science peut toujours diviser ce que la réalité présente comme un tout ; elle peut notamment décomposer un revenu complexe en plusieurs revenus distincts ; elle doit le faire, si ces parties diverses ne sont pas soumises à une seule et même loi économique.

Ainsi, le phénomène de la rente ne dépend point de l'appropriation des fonds productifs. Il suffit qu'un fonds productif soit limité, comme agent de production, en étendue et en puissance, pour que son exploitation puisse, par l'effet d'une demande croissante de ses produits, rapporter un bénéfice additionnel en sus du profit ordinaire des capitaux engagés, et comme ce bénéfice est soumis, ainsi que je l'ai montré dans la section précédente, à de tout autres lois que le profit, la science économique peut et doit l'en détacher, pour l'envisager à part et en faire un revenu distinct.

Grâce à l'appropriation des fonds productifs, la rente devient un avantage, inhérent à la propriété du fonds qui la fournit et appartenant au propriétaire de ce fonds ; mais, si ce propriétaire exploite lui-même, la rente demeure confondue avec un profit, quelquefois avec un salaire, dans le revenu complexe qu'il retire de son exploitation.

Si le propriétaire cède l'usage de son fonds à autrui pour un certain laps de temps, il peut stipuler une compensation en échange de l'avantage auquel il renonce, et cette compensation, pourvu que le capital d'exploitation appartienne tout entier au cessionnaire, ne saurait être ni long-

[1] Je réserve pour le chapitre VIII ci-après la mention et l'explication des faits exceptionnels que présente l'exploitation de certains fonds productifs.

temps ni de beaucoup supérieure ou inférieure à la rente; car elle doit laisser intact le profit des capitaux mis en œuvre, autrement ceux-ci ne seraient pas consacrés à un tel emploi, et, d'autre part, une compensation inférieure à la rente, laissant au cessionnaire un bénéfice en sus du profit ordinaire de son capital, provoquerait par là, entre les capitalistes, une concurrence qui ne tarderait pas à élever la compensation au niveau de la rente.

La rente ne se détache donc du profit comme revenu distinct, dans la réalité, que sous le régime des baux à ferme, c'est-à-dire lorsque les fonds productifs sont exploités par des fermiers indépendants, qui fournissent le capital d'exploitation et qui sont les maîtres de tout le produit, en payant le fermage convenu. Cette classe de producteurs étant donnée, le capital des industries extractives devient aussi indépendant que tout autre; il se confond dès lors avec la masse des capitaux circulants de la société et subit la loi générale qui détermine le mouvement de circulation de ces capitaux, c'est-à-dire augmente ou diminue, s'offre ou se retire, suivant que le profit moyen des exploitations extractives s'élève au-dessus ou descend au-dessous du taux général des profits. De là, pour les propriétaires, la possibilité de se faire attribuer tôt ou tard, à titre de rente, l'excédant et ni plus ni moins que l'excédant de produit net, qui correspond à la supériorité de leurs fonds sur ceux de l'espèce la moins féconde, ou plus exactement, à la supériorité de l'exploitation pour laquelle ils stipulent un fermage sur l'exploitation la moins productive, que celle-ci soit appliquée à ce même fonds ou à tout autre.

Mais il ne suffit pas, pour que le fermage représente exactement la rente, que la compensation stipulée par le propriétaire soit réglée par la concurrence. Le fermage peut différer de la rente soit parce qu'il embrasse un autre revenu du propriétaire, soit parce qu'il est soustrait temporairement à l'action des causes qui font varier la rente.

Il arrive, en effet, souvent qu'une partie du capital d'exploitation appartient au propriétaire; or, dans ce cas, il est évident que le fermage doit contenir, en sus de la rente, le profit ordinaire de ce capital.

Ensuite, les baux à ferme étant généralement contractés pour un certain nombre d'années, la rente peut subir, pendant la durée d'un bail, des modifications qui n'affectent point le fermage. Si les produits enchérissent par l'effet d'un accroissement de la demande, ou par suite d'une exploitation perfectionnée qui se propage assez lentement pour que les prix n'aient pas le temps de s'abaisser, l'augmentation de rente qui en résulte, au lieu de profiter au propriétaire, profite au fermier, dont le revenu s'accroît par là d'un bénéfice additionnel jusqu'à l'expiration du bail. Si, au contraire, les prix s'abaissent et que la rente diminue, grâce à un décroissement de la demande, ou à la concurrence de produits similaires fournis par le commerce extérieur, ou à des perfectionnements introduits dans l'exploitation, cette diminution de rente laisse intact le revenu du propriétaire et tombe sur le profit du fermier, qui se trouve réduit au-dessous du taux ordinaire.

Ainsi, dans la réalité, même sous le régime des baux à ferme, il est assez rare que la rente foncière se présente seule, détachée de toute autre espèce de revenu.

D'ailleurs, l'exploitation par baux à ferme n'existe comme régime, c'est-à-dire comme usage un peu général, au moins pour l'industrie agricole, qu'en Europe, et dans une petite partie seulement de l'Europe. Les autres modes d'exploitation généralement pratiqués, tels que le métayage, la culture par corvées, la culture par esclaves, la culture par les propriétaires eux-mêmes, la culture par des censitaires qui payent une redevance à l'Etat, impliquent nécessairement l'attribution tantôt du profit ou d'une partie du profit agricole au propriétaire, tantôt d'une partie de la rente au cultivateur non propriétaire.

Cette confusion, partielle ou totale, de la rente avec le profit dans un seul revenu n'altère point, par elle-même, la vérité et ne diminue point la portée de la loi économique exposée dans la section précédente ; mais les divers modes d'exploitation que je viens d'énumérer ont d'autres caractères, qui doivent, jusqu'à un certain point, exercer une telle influence. Ils produisent généralement une adhérence du capital agricole à la terre, adhérence non matérielle mais morale, qui peut avoir pour effet l'emploi désavantageux d'une partie de ce capital, son application à des cultures que la demande effective des produits ne rendrait pas nécessaires et que, par conséquent, le prix de ces produits ne suffit pas pour rendre profitables. Cette adhérence, qui caractérise surtout les quatre premiers modes, y provient de ce que la plupart des travailleurs, esclaves, serfs, ou libres, qu'ils mettent en œuvre sont voués, et en quelque sorte enchaînés au travail agricole, par l'ensemble de leurs habitudes et par leur position légale et sociale.

En outre, l'exploitation par métayers, si commune dans le midi de l'Europe, et l'exploitation par censitaires, usitée dans toute l'Asie, ont ceci de particulier, que le partage du produit entre le propriétaire et le cultivateur s'y opère sous l'empire de coutumes très-persistantes, qui tiennent lieu de baux, ou auxquelles les baux conventionnels ne dérogent que rarement.

L'effet de ces deux causes doit être d'empêcher que les prix des produits agricoles ne soient constamment déterminés par les frais de production des exploitations les moins fécondes, et que le renchérissement des produits et l'élévation de la rente ne marchent parallèlement avec l'accroissement graduel de la demande.

Cependant, il ne faut pas s'exagérer cette influence. Elle devient presque insensible chez les nations qui ont atteint un stage avancé de leur développement économique. A mesure que les capitaux s'accumulent et que l'intérêt personnel

s'éclaire, la concurrence devient plus active; elle étend graduellement son action à tous les rapports sociaux qui peuvent la subir, tandis que la puissance des habitudes et des circonstances individuelles va diminuant de jour en jour. Dans les contrées même où les causes dont il s'agit ont conservé le plus d'empire, dans celles du moins dont les institutions n'excluent pas toute possibilité d'un développement économique progressif, la nécessité d'accroître la culture intensivement ou extensivement doit se faire sentir de loin en loin, et amener alors une modification des rapports qui rendraient cet accroissement impossible, ou des résultats qu'avait produits une culture antérieure prématurément étendue.

On a soulevé, à propos de l'attribution de la rente, deux questions, moins importantes par elles-mêmes que par les circonstances qui en provoquent et en accompagnent ordinairement la discussion : La rente foncière n'est-elle pas un revenu illégitime, une injustice, une spoliation, sanctionnée par les lois au profit des propriétaires et au préjudice de tous les autres membres de la société? La propriété foncière, l'appropriation privée du sol est-elle une institution utile, dont la société retire plus d'avantages qu'elle n'en retirerait d'un régime différent, une institution qui rapporte plus à la société, en valeurs et en utilités de toute espèce, qu'elle ne lui coûte?

La première de ces questions appartient à la philosophie morale, non à la science économique. Je n'en dirai rien, si ce n'est que c'est une question purement spéculative, dénuée de toute actualité, sans aucune application possible, parce que, pour les dix-neuf vingtièmes au moins des propriétaires actuels, les terres dont ils sont détenteurs représentent des capitaux que ces propriétaires, ou leurs parents, avaient acquis par leur travail et par leur économie.

La seconde est une question de législation générale, qui ne doit pas non plus être uniquement décidée par des raisons économiques. Les utilités de la propriété foncière ne peuvent

pas toutes se traduire en chiffres; les plus réelles sont peut-être celles qui admettent le moins ce genre d'appréciation.

L'appropriation privée des fonds productifs peut sans doute amener des conséquences qui paraissent favoriser quelques intérêts particuliers au détriment de l'intérêt général; mais la garantie de la possession pour le cultivateur est une condition absolument indispensable de la culture, et les autres moyens auxquels on a eu ou l'on pourrait avoir recours, pour arriver à ce but, présentent bien plus d'inconvénients et de dangers que le droit de propriété. Si le domaine direct n'est pas attribué aux particuliers, il faut qu'il le soit à des corporations légales ou à l'Etat lui-même; car il faut toujours que ce domaine soit quelque part, autrement la possession et les fruits de la terre appartiendraient au plus fort, c'est-à-dire n'appartiendraient en définitive et surtout ne profiteraient à personne. Or, ces systèmes, qui excluent en tout ou en partie l'appropriation privée, ont été essayés en divers temps et en divers lieux; ils sont encore pratiqués dans plusieurs contrées, et les résultats en ont été souvent désastreux pour le bien-être et pour le développement de l'espèce humaine, toujours très-fâcheux, très-inférieurs à ceux de l'appropriation privée au point de vue purement économique de l'abondance, de la qualité et de la bonne distribution des produits. La raison en est simple : c'est que l'appropriation privée admet la concurrence à un plus haut degré que les autres systèmes.

Le maître du sol, quel qu'il soit, cherche à tirer parti de son droit exclusif aux dépens de ceux qui ont besoin des produits de la terre. S'il cultive lui-même, il s'efforce de vendre ses produits au plus haut prix possible; s'il ne cultive pas, il loue son domaine aux meilleures conditions possibles. Mais, lorsque la propriété se trouve partagée entre plusieurs personnes qui se font concurrence dans l'offre des produits et dans l'offre des terres à louer, il est évident qu'aucune d'entre elles ne peut se rendre maîtresse du marché et en dicter les

conditions, comme le ferait une corporation ou l'Etat; et plus la propriété sera divisée, plus sera efficace l'action de la concurrence pour imposer une limite aux prétentions du propriétaire.

## SECTION III.

### Doctrines erronées au sujet de la rente foncière.

Deux capitalistes, l'un agriculteur, l'autre manufacturier, font des avances égales dans leurs entreprises respectives; cependant, le premier en retire un bénéfice double de celui du dernier.

L'industriel, par exemple, a un profit de 2,000 francs, et l'agriculteur, outre un profit pareil à raison du capital avancé, obtient encore de la vente de son produit une somme de 2,000 francs, qu'il paye à titre de rente au propriétaire du fonds, ou qui représente, s'il est lui-même ce propriétaire, l'intérêt du capital que lui ou ses auteurs ont donné pour acquérir la terre. D'où provient cette inégalité apparente des pouvoirs productifs de ces deux industries?

Cette inégalité, disaient les physiocrates, est réelle, non apparente. La terre donne seule un produit net, qui forme seul la richesse d'un pays; c'est seulement grâce à l'épargne d'une partie de ce produit net que la richesse peut croître et s'accumuler.

Adam Smith réfuta l'erreur la plus grave de ce système, en prouvant que les industries de fabrication donnent un produit net, aussi bien que l'industrie agricole et les autres industries extractives. Mais il restait encore à expliquer pourquoi l'industrie agricole, ou une autre industrie extractive quelconque pouvait seule donner un produit net qui se trouvât supérieur au profit du capital engagé dans l'exploitation, et dont l'excédant sur ce profit fût attribué au propriétaire du fonds. Si cette attribution a lieu, si ce revenu spécial, que

nous appelons rente foncière, se réalise plus ou moins généralement, quelle est la cause de ce fait? Comment doit-on expliquer la provention de ce revenu?

On a répondu à ces questions de trois manières différentes, qui caractérisent autant d'écoles distinctes d'économistes.

Les uns ont dit : Oui, la rente existe ; le produit net des industries extractives excède le plus souvent le profit et l'intérêt de tous les capitaux qui ont été engagés dans l'exploitation, et ce surplus, qui appartient naturellement au propriétaire du fonds, est le résultat d'un pouvoir productif supérieur, inhérent à ce fonds et représentant le service particulier de cet instrument de travail. La rente doit donc varier suivant que le fonds est plus ou moins productif, par sa position, ou par ses qualités naturelles ou acquises.

Cette doctrine était celle d'Adam Smith ; elle a été adoptée après lui par J.-B. Say et par le plus grand nombre des économistes allemands.

D'autres ont dit : Oui, la rente existe ; mais elle n'est que le résultat de la nécessité où l'on s'est vu, pour satisfaire à une demande croissante des produits, de recourir à des exploitations de moins en moins profitables.

Le prix général des produits se trouvant ainsi déterminé par les frais de production des exploitations les moins avantageuses, et devant suffire pour assurer, à ceux qui les produisent dans ces conditions, le profit ordinaire de leurs capitaux, ce même prix assure aux exploitations plus fécondes un excédant de profit, que la concurrence ne tarde pas à faire tomber entre les mains du propriétaire. La rente naît de la sorte, pour chaque exploitation, à mesure que des exploitations moins avantageuses deviennent nécessaires et sont entreprises ; elle s'accroît en même temps pour celles qui en fournissent déjà une.

Cette doctrine, à laquelle le nom de Ricardo est resté attaché, paraît avoir été mise en avant pour la première fois par le docteur Anderson, dans un ouvrage qui fit peu de sensation

lorsqu'il parut. Adoptée ensuite et savamment développée par Ricardo, Torrens, Mill, Mac Culloch et d'autres économistes anglais, elle a trouvé de nombreux adhérents parmi les économistes du continent.

Enfin, il s'est élevé récemment une troisième école, dont la réponse aux questions posées les simplifierait beaucoup, si elle était vraie. Non, dit-elle, la rente n'existe pas, en tant du moins que rémunération ou compensation attribuée au propriétaire pour le seul usage de son fonds. Ce qu'on appelle rente est toujours un profit, c'est-à-dire l'équivalent d'un service rendu par le propriétaire actuel, ou par ceux qui ont possédé le fonds avant lui. L'usage de la terre nue n'a pas de valeur et ne se loue point. Toutes les fois qu'on paye quelque chose pour l'usage de la terre, ou d'un fonds productif quelconque, c'est que cet usage est devenu avantageux par un fait antérieur de l'homme, par des services dignes de rémunération, en un mot, par le travail.

Cette opinion a eu pour principaux organes, jusqu'à présent, trois auteurs, dont les écrits attestent certainement des connaissances étendues et de la sagacité. Le premier est un Américain, M. Carey, bien connu par ses attaques, plus vives que solides, contre les doctrines de Ricardo et de Malthus; le second, un Français, M. Bastiat, le spirituel auteur des *Sophismes économiques* et de tant d'autres pamphlets en faveur du libre échange; le troisième est un Anglais, M. Banfield, qui, dans un cours public donné à l'université de Cambridge, et publié ensuite d'après des notes, a mis au service de la ligue pour la réforme des lois sur le commerce des céréales quelques idées justes sur les progrès passés et futurs de la science agricole, noyées dans cette masse de redites qui caractérisent en général les orateurs populaires, et accompagnées des critiques de rigueur contre les priviléges de la propriété foncière et contre la doctrine de Ricardo, qui leur était supposée favorable.

L'erreur de Smith et de ceux qui ont adopté son explica-

tion de la rente a été d'attribuer à la terre un pouvoir de production supérieur à celui de tous les autres instruments de travail. Ils ont fait ainsi une supériorité de ce qui n'est en définitive qu'une infériorité. Pour justifier cette assertion, je reprends l'hypothèse que j'ai faite ci-dessus, et je suppose que le capitaliste manufacturier dont je parlais, ayant découvert le moyen d'appliquer à son industrie un moteur inanimé, tel que la force d'une chute d'eau, ou celle de la vapeur, arrive à augmenter considérablement son produit net, relativement à la somme totale du capital qu'il met en œuvre, de sorte qu'il obtient par cette invention, et tant que le prix de ses produits ne subit aucune baisse, un bénéfice double de celui qu'il obtenait auparavant. Son profit, qui n'était que la dixième partie de son capital antérieur, est devenu la cinquième partie de son capital actuel. Le voilà donc au pair avec le capitaliste agriculteur; leurs deux industries rapportent autant l'une que l'autre ; la manufacture ajoute au chiffre total de la richesse sociale, pour une somme donnée d'avances, un produit net parfaitement égal en valeur à celui de la terre. Le résultat, pour la société entière, sera donc d'obtenir, avec la dépense de travail représentée par les avances primitives du fabricant, une quantité double des produits de la manufacture, par conséquent une somme double d'utilités et de satisfactions.

Mais les choses n'en resteront pas là. Notre industriel aura des compétiteurs; capitaux et capitalistes afflueront dans cette industrie dont les profits auront doublé, et le procédé nouveau sera pratiqué par chacun de ces concurrents avec le même avantage qu'il l'a été par l'inventeur, parce qu'il n'y aura pas de limites assignables à la multiplication ni à la puissance de l'agent mécanique mis en œuvre. Notre industriel lui-même ne manquera pas de calculer qu'il peut augmenter sa production sans augmenter proportionnellement ses avances, et, les autres faisant le même calcul, il résultera certainement de tous ces efforts une production très-augmen-

tée de l'article fourni par notre industriel, une production qui dépassera de beaucoup la demande au prix antérieur et ne pourra se débiter tout entière qu'à un prix réduit. Tant que ce prix suffira pour donner un bénéfice excédant le profit ordinaire, la production ira augmentant et le prix de l'article diminuant, jusqu'à ce que ce prix ait atteint la limite au-dessous de laquelle il ne suffirait plus pour donner même le profit ordinaire.

La même chose serait arrivée à notre capitaliste agriculteur, la même concurrence aurait ramené la valeur de son produit net au niveau des profits ordinaires, si l'agent de production qu'il met en œuvre avait pu se multiplier indéfiniment, ou si sa puissance avait pu s'accroître dans une proportion égale ou supérieure à celle des avances nécessaires pour la solliciter. Tant que la demande croissante des produits aurait fait espérer aux propriétaires le moindre bénéfice en sus du profit ordinaire de leurs capitaux, de nouvelles exploitations, entreprises dans des conditions toujours égales, seraient venues augmenter l'offre et empêcher les prix de s'élever. Dans cette hypothèse, le produit net de notre agriculteur aurait été le même en quantité qu'il est aujourd'hui, mais il aurait valu la moitié moins. Ce qui procure à ce cultivateur le profit double qu'il retire maintenant, c'est qu'il exploite un fonds d'une fécondité supérieure, dont l'étendue totale, exploitée dans les mêmes conditions, ne suffit point à satisfaire la demande actuelle des produits agricoles, et qu'il a fallu recourir à des exploitations moins avantageuses, dont une partie ne donne, encore aujourd'hui, que le profit ordinaire des capitaux qu'on y applique.

Ainsi, toute la différence entre le manufacturier et l'agriculteur gît en ce que le premier vend ses produits au prix déterminé par l'exploitation la plus économique, tandis que le second vend les siens au prix déterminé par l'exploitation la moins économique; d'où il résulte que la société entière obtient les produits du manufacturier aux mêmes conditions

que lui, c'est-à-dire avec la même dépense proportionnelle de travail; tandis qu'elle obtient les produits de l'agriculteur à des conditions plus désavantageuses que lui, c'est-à-dire avec une dépense de travail accrue de toutes les dépenses additionnelles qu'il a fallu faire pour élever la quantité du produit au niveau de la demande.

Ne suit-il pas évidemment de là que les industries extractives sont en définitive inférieures, et non supérieures, aux industries de fabrication, comme sources de richesse ?

L'erreur de Ricardo, qui n'est plus soutenue de toutes pièces que par quelques-uns de ses disciples, a été d'établir un rapport de causalité entre deux faits qui peuvent être concomitants, mais qui peuvent ne pas l'être, et qui, dans tous les cas, sont parfaitement indépendants l'un de l'autre, savoir : la naissance de la rente et l'extension de la culture à des terres de moins en moins fécondes. Il est évident que l'accroissement de la demande des produits agricoles, en provoquant une élévation des prix courants, peut aussi donner l'impulsion à des progrès dans l'art agricole, au moyen desquels la terre fournira, au même prix qu'auparavant, une quantité croissante de produits. Dans ce cas, la nécessité de recourir à des exploitations moins avantageuses ne se fera pas sentir. Il suffit toujours et partout, pour que la rente naisse ou s'accroisse, qu'une élévation sensible du prix courant des produits, ou un abaissement sensible de leur prix coûtant, procure un bénéfice permanent soit à tous les cultivateurs, soit à une partie d'entre eux, quel que puisse être l'effet ultérieur et plus général de la cause dont il s'agit.

Ce qu'il y a de rationnel et de vrai dans la théorie de Ricardo s'est trouvé par là malheureusement lié à l'hypothèse d'une série d'exploitations devenant de plus en plus désavantageuses, hypothèse qui est certainement d'accord avec l'ensemble des réalités, mais qui, heurtant quelques faits particuliers et notoires, est devenue, pour beaucoup de bons esprits, une

pierre d'achoppement, et pour les adversaires de la théorie une arme commode. Il importe peu, pour l'explication de la rente, qu'on admette ou qu'on rejette cette hypothèse en tout ou en partie; car l'ordre historique des cultures n'a rien pu changer ni à la nature et à l'étendue limitée de l'instrument de travail auquel ces cultures s'appliquaient, ni à l'organisation et aux conséquences du droit de propriété, ni aux inévitables effets d'un accroissement successif de la population et, par conséquent, de la demande des produits. Or, c'est là que gît toute l'explication de la rente; c'est là que s'en trouvent les causes passées et actuelles, les causes qui la font naître, celles qui la font croître ou décroître, celles qui la font varier suivant les époques et les lieux.

Quant à la troisième des écoles que j'ai signalées, son opinion se fonde sur ce que la mise en culture et l'exploitation continue du sol n'ont pu s'accomplir sans des avances considérables, qui, étant incorporées à la terre, sont devenues la véritable et seule cause de la valeur de cette terre, et, par conséquent, de la rente qu'elle rapporte. La rente, selon cette manière de voir, ne représente jamais que le profit de capitaux antérieurement dépensés, la légitime rémunération de travaux antérieurement accomplis. Le concours de la terre est aussi gratuit que celui du vent et de la vapeur; on ne paye jamais autre chose que les travaux, les services productifs de l'homme.

Ceux des capitaux appliqués à la terre qui peuvent être retirés de cet emploi, ou qui ont une action et une durée limitées, conservent, sans contredit, leur caractère de capitaux, et la partie du produit net qui leur correspond est un véritable profit, auquel le propriétaire n'a droit que s'il a fourni lui-même ces capitaux. Mais il en est autrement des capitaux impérissables, qui sont irrévocablement incorporés au sol, tels que ceux qu'on a employés en travaux pour mettre à nu un terrain, pour en extirper les racines, pour en extraire les pierres, pour le niveler, pour en préparer l'irrigation, pour

en modifier l'action mécanique ou chimique, en y introduisant de l'argile, de la marne, du sable, etc. Comme ces capitaux, une fois dépensés, font partie constituante du sol, la portion du produit net qui leur correspond a tous les caractères de la rente, et, au lieu d'être déterminée, à l'instar du profit, par la concurrence de capitaux également productifs, elle l'est par la concurrence de capitaux moins productifs et peut, par conséquent, atteindre en permanence un taux plus ou moins supérieur à celui des profits ordinaires.

Le profit des capitaux en question fait donc partie de la rente ; il en suit toutes les phases, et il appartient au propriétaire seul, dans tous les modes d'exploitation où le propriétaire et le capitaliste cultivateur sont deux personnes distinctes et où la rente est réglée par la concurrence.

Ainsi, l'objection qu'on pouvait tirer du fait dont il s'agit contre la théorie de la rente n'a aucune portée. Ce fait rentre dans la théorie ; c'est elle qui en fournit la loi et l'explication.

D'ailleurs, il n'est pas besoin de regarder longtemps autour de soi pour découvrir des cas nombreux de propriétés foncières, dont la rente est née ou s'est accrue, indépendamment de toute avance faite sur le fonds. Pourquoi des terrains à bâtir, c'est-à-dire des portions de sol absolument nues, ont-elles une valeur qui va quelquefois, surtout dans les villes, jusqu'à égaler celle des constructions qu'on y élèvera ? Pourquoi des terres destinées à la même culture et préparées de la même manière ont-elles, suivant les lieux, des prix de vente et de loyer si différents ? Pourquoi des domaines, affermés depuis plusieurs générations, et sans que le propriétaire y ait fait aucune amélioration ni dépensé aucune avance, se vendent-ils et s'afferment-ils plus cher que jadis ? Pourquoi, en tous lieux, la qualité d'un terrain et sa situation relativement aux villes et aux moyens de transport des produits exercent-elles une influence plus ou moins grande sur le prix de vente et sur le fermage ?

Dans les pays en progrès, il y a, surtout près des foyers où la richesse manufacturée s'élabore, très-peu de domaines dont le produit, déduction faite du profit et de l'entier amortissement des capitaux incorporés dans le sol, ne fournisse une rente supérieure à celle qu'on en retirait il y a cinquante ans ou même vingt-cinq ans. L'accroissement de la population et de l'activité industrielle des villes et des bourgs, la création de nouvelles voies de communication par terre ou par eau suffisent pour accroître, souvent d'une manière exorbitante, les revenus de propriétaires qui n'ont pas fait la moindre avance de capitaux en vue de cet avantage.

Ces voies de communication, répondent ceux qui nient la rente, ces villes riches et populeuses ne sont-elles pas le fruit du travail humain? Tout ce développement matériel, à la faveur duquel les rentes foncières se sont accrues, n'est-il pas le résultat de l'activité d'une ou de plusieurs générations d'hommes, dont les propriétaires successifs ont fait partie?

Cette observation renferme, sans doute, un fonds de vérité. Oui, le progrès matériel dont résulte souvent l'accroissement de la rente est bien évidemment l'effet complexe d'un ensemble d'efforts ou de services combinés et convergents, où la classe des propriétaires a joué un rôle actif. Mais cette vérité n'a rien de commun avec la question scientifique dont nous nous occupons. Il s'agit uniquement pour nous de savoir si, et pourquoi, les services de l'agent de production inhérent à un fonds productif sont représentés par un bénéfice attribué au propriétaire de ce fonds, en sus du profit de tous les capitaux engagés par lui ou par d'autres dans l'exploitation, tandis que l'emploi d'agents naturels tout aussi puissants, dans les industries de fabrication, ne donne lieu à aucun phénomène semblable, c'est-à-dire ne fournit, en sus du profit ordinaire des capitaux engagés, aucun bénéfice permanent, qui puisse être envisagé comme la représentation spéciale des services de ces agents naturels. Pourrait-on sérieusement con-

sidérer cette rente, qui est exclusivement attribuée aux propriétaires, comme la rémunération d'avances et de ravaux auxquels les propriétaires n'ont contribué que pour une part, et qui avaient un but tout autre que celui d'accroître la valeur des propriétés foncières ?

---

Digitized by Google

## CHAPITRE VII.

### EFFETS DE LA DISTRIBUTION DE LA RICHESSE SUR LES VALEURS.

Le produit brut de chaque exploitation industrielle renferme, comme parties intégrantes, les divers revenus de ceux qui ont concouru à l'exploitation en fournissant soit le fonds productif, soit les capitaux, soit le travail qu'elle a mis en œuvre; d'un autre côté, la valeur de ce produit brut dépend essentiellement des avances de travail actuel ou accumulé qui ont dû être faites pour l'obtenir. On conçoit donc qu'il doive exister certains rapports déterminés et, par conséquent, une possibilité d'action réciproque entre les valeurs et les revenus. Cependant, les revenus, comme toutes les autres causes qui agissent indirectement sur les valeurs, ne peuvent exercer une telle action qu'en influant sur la concurrence, qui est la cause déterminante immédiate de ces valeurs. De même les valeurs ne peuvent agir sur la détermination générale de chaque espèce de revenu qu'en influant sur la concurrence, qui est la cause immédiate de cette détermination. J'ai parlé, dans les précédents chapitres, de l'influence des valeurs sur les divers revenus, et j'y reviendrai dans le chapitre suivant. Je ne m'occuperai ici que de l'action exercée par chaque espèce de revenu sur les valeurs.

### SECTION I.

#### Action du salaire et du profit sur les valeurs.

Il n'est guère possible d'étudier séparément l'action du

salaire, ni celle du profit; car le salaire entre comme élément essentiel dans le coût du travail, c'est-à-dire dans la cause qui détermine les variations du profit. La quantité et l'efficacité du travail étant supposées constantes dans une production, les variations du salaire y amènent des variations correspondantes dans le coût du travail, par conséquent des variations en sens inverse dans le profit. C'est d'ailleurs par son action immédiate sur le profit que le salaire exerce le plus souvent son influence sur les valeurs.

Les variations des valeurs ou des prix étant toujours déterminées par des variations de la demande ou de l'offre, l'influence des revenus sur les valeurs peut se manifester par une action exercée sur la demande ou par une action exercée sur l'offre. Ainsi les variations du salaire et du profit influeront d'abord sur les prix de certains produits spécialement consommés par les salariés ou par les capitalistes, si elles augmentent ou diminuent la demande de ces produits [1].

Un accroissement général du salaire tend nécessairement à augmenter la demande des produits qui sont spécialement consommés par les travailleurs salariés, au moins par la catégorie la plus nombreuse de ces travailleurs, tandis que cet accroissement demeurera sans influence directe sur la demande des produits qui sont consommés spécialement par les capitalistes. Quant aux produits dont la consommation est commune aux deux classes, elle ne pourra être affectée que si elle ne tend pas à diminuer avec l'abaissement des profits.

Les besoins d'aliments, de vêtements, de logements, d'éclairage sont universels; mais les objets destinés à les satisfaire peuvent être de qualités très-différentes, et ils se divisent

[1] Pour plus de clarté et de concision, je ne parlerai plus désormais que des revenus pécuniaires et des prix, non des portions de produit brut et des valeurs qu'ils expriment, et je ferai abstraction de toutes les modifications que peuvent subir ces revenus et ces prix par des changements survenus dans la valeur du numéraire.

de fait en trois classes : les objets grossiers, les objets ordinaires, les objets de luxe. Or, les objets grossiers sont spécialement consommés par la population salariée, et les objets de luxe, par les capitalistes ; tandis que la consommation des objets ordinaires est ou peut devenir commune aux deux classes.

Ainsi, un accroissement général du salaire doit tendre à augmenter la demande, par conséquent le prix des objets grossiers. Elle doit tendre aussi à augmenter la demande et le prix des objets ordinaires, parce que la consommation de ces objets n'est pas affectée par l'abaissement des profits, qui résulte de l'accroissement des salaires. Quand les capitalistes sont engagés par la diminution de leur revenu à diminuer leur dépense courante, ce n'est pas sur les objets ordinaires, c'est sur les objets de luxe que portent généralement leurs économies.

La demande de ces objets de luxe, au contraire, pourra diminuer dans une certaine mesure et leur prix s'abaisser, par suite de l'abaissement du taux des profits. Cependant cet effet ne sera jamais que temporaire, parce que le prix normal des objets en question n'en sera nullement affecté ; tandis que, la plupart des objets grossiers et plusieurs des objets ordinaires étant de ceux dans la valeur desquels la matière première entre pour une forte part et dont, par conséquent, l'offre ne peut s'accroître qu'à des conditions de plus en plus onéreuses, l'accroissement de leur prix peut devenir permanent, jusqu'à ce que de nouveaux perfectionnements des industries extractives soient venus rendre le travail plus efficace ou en réduire la quantité relative.

Une diminution générale du salaire doit tendre à produire des effets inverses de ceux que je viens de signaler, c'est-à-dire à diminuer dans une certaine mesure la demande, par conséquent le prix des objets grossiers, et surtout des objets ordinaires ; tandis que l'élévation qui en résultera dans le taux du profit pourra augmenter la demande, et par là élever temporairement le prix des objets de luxe.

Ainsi, dans certaines villes où beaucoup d'industries sont en progrès, la vie devient chère pour toutes les classes d'habitants, et cependant le nombre de ceux-ci augmente sans cesse, les travailleurs étant plus attirés par l'élévation du salaire, qu'ils ne sont repoussés par la cherté des produits consommables. On voit, au contraire, dans quelques pays, des villes où la vie est à bon marché, demeurer faiblement et insuffisamment peuplées, parce que la stagnation ou la décadence de leurs industries en éloigne toutes les classes actives de la population.

L'action qu'exercent les salaires et les profits sur l'offre, et par là sur les prix, soulève des questions plus intéressantes et plus difficiles.

Les variations du salaire, et je prie le lecteur de ne pas oublier qu'il s'agit toujours ici de variations affectant le coût, la valeur du travail, les variations du salaire, dis-je, n'ont par elles-mêmes aucune prise sur l'offre des produits, si les changements qui pourraient en résulter dans la somme totale des avances à faire sont compensées par des variations en sens inverse du profit. Une augmentation du salaire ne pourrait amener une diminution de la quantité du produit à obtenir, qu'en rendant la quantité obtenue insuffisante pour renouveler le capital mis en œuvre, et inversement, une diminution du salaire ne pourrait amener une augmentation de la quantité du produit à obtenir, qu'en rendant la quantité obtenue suffisante pour fournir le capital nécessaire à une production augmentée. Mais si l'augmentation ou la diminution du salaire amène une diminution ou une augmentation égale du profit, l'effet supposé n'aura pas lieu à l'égard des producteurs, et le résultat sera seulement, pour la société entière, de convertir une partie du fonds de consommation en capital effectif, ou une partie du capital effectif en fonds de consommation.

Un fabricant met en œuvre un capital de 100, dont 40 en salaires, et il obtient une quantité de produit qui vaut 110,

ce qui lui assure un profit de 10. Le salaire venant à augmenter d'un dixième, il aura besoin d'un capital de 104 pour continuer de produire la même quantité qu'auparavant ; mais si son profit est réduit à 6, cette quantité obtenue suffira, au prix de 110, pour lui fournir un capital de 104. Le salaire venant à diminuer au contraire d'un dixième, l'avance nécessaire de capital se trouvera réduite à 96 ; mais si le profit s'élève à 14, la quantité obtenue au prix de 110 ne fournira pas de quoi suffire à une production augmentée.

Or l'hypothèse d'après laquelle je viens de raisonner est conforme au cours naturel et ordinaire des choses, car une variation du taux courant des salaires étant nécessairement générale dans le pays où elle se manifeste, le taux des profits ne pourrait se maintenir que par une augmentation ou une diminution simultanée de tous les prix, ce qui implique évidemment contradiction. Si le producteur vend son produit plus cher, ou moins cher, mais que le prix de toutes les choses et de tous les services qu'il peut obtenir en échange de son produit se soit élevé ou abaissé dans la même proportion, sa position sera exactement la même que si le prix de son produit n'avait pas changé.

D'ailleurs, si l'on se représente nettement cette position du producteur, en présence d'une élévation ou d'un abaissement du salaire, on comprendra qu'il n'a aucun intérêt à diminuer sa production dans le premier cas, ni à l'augmenter dans le second. Pour que la valeur de son produit pût s'élever dans le premier cas, il faudrait que l'offre totale en fût diminuée, mais cela ne dépend pas de lui, et s'il prenait l'initiative de cette diminution, il s'exposerait à restreindre en pure perte sa production. Dans le second cas, quel motif pourrait l'engager à augmenter l'offre de son produit, la demande n'ayant pas augmenté ?

Ce qui rend possible une augmentation ou une diminution générale de l'offre d'un produit, c'est que les producteurs soient intéressés à changer la destination de leurs capitaux,

en les appliquant d'une manière plus avantageuse, ou à se procurer au contraire des capitaux additionnels, enlevés à des emplois moins avantageux. Or cette condition n'existe pas dans notre hypothèse, puisque la cause de l'élévation ou de l'abaissement du profit, étant supposée générale, affecte tous les emplois qu'on peut faire du capital.

Toutefois, cette hypothèse n'est conforme à la réalité, par conséquent la loi qui s'y applique n'est vraie qu'avec une très-notable exception. Elles impliquent, en effet, l'une et l'autre, que la proportion des salaires aux avances totales est la même pour tous les produits, tandis que cette proportion est, comme nous le savons déjà, très-inégale dans les divers genres de production, suivant que le fonds productif, s'il s'agit d'industries extractives, ou la matière première, s'il s'agit d'industries de fabrication, exige plus ou moins d'opérations préparatoires, et suivant la proportion du capital fixe au capital circulant. Or, il est évident que les industries qui emploient des proportions différentes de main-d'œuvre doivent être inégalement affectées dans leurs profits par les variations générales du salaire, et que cette inégalité doit amener en définitive une variation dans la valeur relative de leurs produits.

A et B sont des quantités déterminées de deux produits différents, obtenues avec une même somme d'avances, que je représente par 1,000 francs; mais la production de A exige une dépense de 600 francs en salaires, tandis que celle de B n'en exige qu'une de 200. En d'autres termes, la proportion du salaire aux avances totales, ou la quantité relative du travail actuel est des 3/5 pour A, et de 1/5 seulement pour B. Je suppose de plus que le prix du produit A soit de 1,100 francs, celui du produit B de 770, et le profit, de 10 pour 100, les avances consommées ou les frais de production se trouvant, pour A et B, dans le rapport de 100 à 67. Si le salaire s'accroît d'un dixième, les avances totales du producteur de A se trouvant portées à 1,060, tandis que celles du producteur de

B ne seront portées qu'à 1,020, le profit du premier se trouvera réduit à 40, c'est-à-dire à 3,77 pour 100, et celui du second à 80, c'est-à-dire à 7,84 pour 100 des avances totales, ou du capital mis en œuvre. Il en résultera un abandon partiel de la production de A et un accroissement de la production de B, c'est-à-dire une diminution de l'offre du premier produit et une augmentation de celle du second, par conséquent un changement de leur valeur relative, jusqu'à ce que l'équilibre existe de nouveau entre les deux profits.

Cet équilibre, si l'on suppose que les deux produits A et B soient les seuls dont l'offre ait été affectée, s'établira au profit moyen de 5,8 pour 100, lorsque le prix de A se sera élevé à 1,121 et que le prix de B sera tombé à 749 [1]. Mais il est certain que dans la réalité plusieurs productions doivent toujours être diversement atteintes dans leurs profits, et alors les prix équilibrants doivent donner pour profit général et définitif la moyenne entre tous les profits modifiés, sauf cependant les irrégularités accidentelles, qui peuvent provenir de ce que la demande ne s'accroît pas également pour tous les produits, sous l'influence d'un abaissement de leur valeur.

L'hypothèse d'une diminution générale du salaire donnerait des résultats identiquement pareils en sens inverse, les prix s'élevant pour les productions qui emploieraient moins, et s'abaissant pour celles qui emploieraient plus de travail, que la moyenne des industries.

C'est surtout par la substitution du capital fixe au capital circulant, c'est-à-dire par l'emploi des machines, que les quantités relatives de main-d'œuvre deviennent inégales dans les diverses productions.

Prenons pour exemple l'industrie d'un scieur de planches et celle d'un tailleur de pierres, qui exploitent l'un et l'autre un capital de 10,000 francs. Pour le scieur de planches, ce

[1] Les avances consommées, qui étaient, pour A, de 1,000, et pour B, de 670, s'étant élevées respectivement à 1,060 et à 690, on obtient les prix ci-dessus en y ajoutant les profits respectifs, savoir 61 et 59.

capital comprend une machine, qui a coûté 5,000 francs, et qui ne doit durer qu'une année; pour le tailleur de pierres, il comprend un certain nombre d'instruments de travail, qui coûtent 100 francs, et ne durent pareillement qu'une année; pour l'un et pour l'autre, enfin, il comprend des matières premières, valant respectivement 1,000 et 900 francs. Le profit étant supposé de 10 pour 100, le produit annuel de chacun de ces producteurs a une valeur de 11,000 francs; mais la dépense du premier en salaires n'est que le 36 pour 100 de cette valeur, tandis que celle du second en forme le 82 pour 100 [1]. Par conséquent, les variations du salaire agiront d'une manière très-inégale sur la portion de cette valeur qui représente le profit, et par là sur le taux de ce profit.

Cependant, cette proportion de la somme des salaires à la valeur du produit et l'influence qu'elle exerce sur le profit ne dépendent pas uniquement des quantités relatives de main-d'œuvre employées; elles dépendent aussi de la durée du capital fixe et de celle des opérations productives.

Supposons, dans le dernier exemple, que la machine du scieur de planches, au lieu de ne durer qu'une année, puisse durer cinq ans. Dans ce cas, le prix de son produit ne s'élèvera qu'à 7,000 francs, c'est-à-dire à la somme nécessaire pour renouveler le capital circulant et pour compenser la perte annuelle de valeur que subira la machine. Or, la dépense annuelle en salaires qui, dans la première hypothèse, n'était que le 36 pour 100 de la valeur du produit annuel, en formera maintenant le 63 pour 100, d'où il résulte qu'une augmentation d'un dixième dans cette dépense, qui n'aurait abaissé le profit qu'à 9 pour 100 dans cette hypothèse, l'abaissera maintenant à 5,7 pour 100.

[1] Pour apprécier exactement cette différence, il faudrait tenir compte des profits et des salaires qui sont déjà investis dans les machines, les outils et les matières premières, puisque je suppose que tout cela est renouvelé annuellement. J'omets à dessein ce calcul, qui n'ajouterait rien à la force et nuirait à la clarté de la démonstration.

Pour montrer l'effet que peut avoir la durée plus ou moins longue des opérations productives, je suppose que deux agriculteurs ont produit, l'un, 30 hectolitres de blé, l'autre, une pièce de vin, en employant les mêmes avances et la même quantité de travail, savoir : 500 francs, dont 400 en salaires; mais que le vigneron a gardé son vin pendant cinq années, pour en améliorer la qualité, de sorte que le prix de sa pièce doit comprendre le profit de ses avances pour six années. Le taux du profit étant supposé de 10 pour 100, les 30 hectolitres de blé vaudront 550 francs, et la pièce de vin en vaudra 800. Ainsi, quoique les quantités relatives de travail soient parfaitement égales, en d'autres termes, que la proportion des avances aux salaires soit la même pour les deux produits, la proportion de cette somme à la valeur du produit se trouve être de 72 pour 100 à l'égard du blé et seulement de 50 pour 100 à l'égard du vin ; d'où il résultera, si le salaire vient à s'élever, par exemple, d'un dixième, que le profit sera réduit, pour le producteur de blé, à 10 francs, c'est-à-dire à 1,8 pour 100, et pour le producteur de vin à 43 francs, c'est-à-dire à 7,9 pour 100 des avances, qui seront portées maintenant à 540 francs pour l'un et pour l'autre [1]. Si le salaire diminue, au contraire, d'un dixième, les résultats seront en sens inverse ; le profit du producteur de blé sera porté à 90, c'est-à-dire à 19,5 pour 100, et celui du vigneron à 12,2 pour 100 des avances, maintenant réduites, pour l'un et pour l'autre, à 450 francs. Ainsi, sous l'influence d'une élévation générale du salaire, le vin tendrait, dans cette hypothèse, à diminuer de valeur relativement au blé, comme il arriverait, dans l'hypothèse précédente, des planches relativement aux pierres taillées, ou encore des planches obtenues par une machine quinquennale, relativement à tout autre produit obtenu, avec les mêmes avances et la même quantité de travail, au moyen

[1] Le chiffre 43 est celui qu'on obtient en divisant le reste 260 par 6. Je fais abstraction de ce qu'il faudrait ajouter au prix du vin et au profit modifié du vigneron, si l'on tenait compte de l'intérêt composé des cinq profits antérieurs.

d'une machine annuelle, tandis que, sous l'influence d'un abaissement général du salaire, la valeur du vin, celle des planches, celle des produits obtenus avec une machine quinquennale, augmenteraient relativement au blé, aux pierres taillées, aux produits obtenus avec une machine annuelle.

On regarde généralement le bon marché du travail comme un avantage pour un pays, comme un moyen pour lui de vaincre, sur les marchés étrangers, la concurrence des nations qui payent des salaires plus élevés. C'est une erreur. L'avantage que retire une nation du commerce international a pour mesure la différence entre le prix normal des produits de son industrie qu'elle exporte et le prix normal qu'elle donnerait aux produits qu'elle importe, si elle les produisait elle-même [1]. Or, cette différence ne saurait tenir au taux général du salaire ni à celui du profit, qui sont les mêmes pour toutes les industries nationales; elle ne peut provenir que des quantités de travail exigées. La nation gagne à importer le produit B de l'étranger, en échange du produit A, parce que la quantité du produit A qu'elle exporte lui coûte moins de travail que ne lui coûterait la quantité du produit B qu'elle obtient en échange.

S'il est avantageux pour le Portugal d'échanger ses vins contre des draps anglais, ou de vendre ses vins aux Anglais et de leur acheter les draps dont il a besoin, c'est qu'il dépense moins de travail actuel et accumulé pour produire un baril de vin d'Oporto, qu'il n'en dépenserait pour produire la quantité de drap qu'il obtient en échange ou qu'il achète en Angleterre avec le prix du vin qu'il y a vendu. Que peut faire à cela le taux du salaire ou celui du profit, qui s'égaliserait nécessairement pour les deux productions, si elles s'accomplissaient toutes deux en Portugal?

Ce qui permet à une nation de vaincre la concurrence étrangère sur les marchés extérieurs, c'est de pouvoir livrer

[1] Voir ci-dessus, livre II, chapitre VIII.

à meilleur marché que les industries rivales les produits qu'elle exporte. Or, ce qui fait le bon marché des produits qu'elle exporte, c'est la quantité de travail qu'elle y emploie, comparée avec celle que lui coûtent ses autres produits. Plus les producteurs des articles d'exportation peuvent en donner, dans le pays, pour une quantité déterminée de tout autre produit national, plus ils pourront en donner, à l'étranger, pour une quantité quelconque de produits étrangers, ou pour une somme quelconque d'argent.

Deux nations, X et Z, se font concurrence pour fournir à une troisième nation, Y, le produit B, en échange duquel il leur convient, à l'une et à l'autre, de recevoir le produit C, parce qu'il leur en coûterait plus de le produire elles-mêmes. Je représente par B et C les unités de mesure ou de poids des produits respectivement offerts en échange, et je suppose le salaire tellement plus élevé, chez la nation Z, qu'elle ait besoin, pour produire 16 C, des mêmes avances qui suffisent à X pour produire 20 C. Mais, pour X, les avances qu'exige la production de C sont aux avances qu'exige la production de B dans le rapport de 15 à 12, tandis que, pour Z, ce rapport est de 15 à 10, parce que Z emploie, grâce à une industrie plus perfectionnée, une moindre quantité de travail pour la production de B que la nation X. Il en résulte que X ne peut pas donner à Y plus de 2,500 B, par exemple, en échange de 2,000 C, tandis que Z peut en donner 3,000 : car la production de 25 B exige autant d'avances, chez X, que celle de 20 C, et la production de 30 B n'exige pas plus d'avances, chez Z, que celle de 20 C [1].

Ce sera donc Z qui l'emportera sur X, et qui obtiendra la préférence de la nation Y pour ce commerce international, quoique les travailleurs de Z reçoivent un salaire beaucoup plus élevé que celui des travailleurs de X.

Quelle que pût être la différence des salaires, on obtien-

[1] En vertu des deux proportions: 15 : 12 = 25 : 20 et 15 : 10 = 30 : 20.

drait le même résultat. Si cette différence, par exemple, était assez forte pour que les frais de production de C fussent doubles chez Z de ce qu'ils sont chez X, en sorte qu'on eût comme quantités équivalentes, d'une part, 20 C et 10 C, de l'autre, 25 B et 15 B, Z n'en aurait pas moins l'avantage de pouvoir offrir 3,000 B en échange de 2,000 C, tandis que X, pour la même valeur, ne pourrait donner que 2,500 B.

Je n'ai pas besoin d'expliquer ici comment l'intervention du numéraire, quoiqu'elle change les formes du commerce international, n'en modifie point les résultats définitifs ; cette explication a été amplement donnée dans le chapitre dernier du précédent livre.

D'ailleurs, avec des données moins exceptionnelles, l'avantage dont il s'agit peut se réaliser sans aucune rupture, même temporaire, d'équilibre dans la circulation internationale.

Il est rare, sans doute, que les ouvriers appartenant à deux pays différents reçoivent, en échange d'un travail dont l'efficacité est parfaitement la même, des salaires assez inégaux pour amener une différence d'un quart dans la valeur des produits obtenus. Rapprochons-nous de la réalité, en supposant que cette différence des prix ne s'élève qu'à un dixième, et reprenons notre hypothèse sans y faire d'autres changements.

Il s'agit toujours des deux nations X et Z, chez lesquelles le taux des profits est le même, tandis que le salaire est différent, d'où il résulte des prix différents pour les produits obtenus avec les mêmes quantités relatives de main-d'œuvre. X peut produire C, au prix de 9 francs ; Z ne peut le produire qu'au prix de 9 fr. 90 c. Mais X, aussi bien que Z, a intérêt à recevoir ce produit de la nation Y, qui le fournit au prix de 8 francs. Les conditions étant celles que j'ai supposées ci-dessus relativement à la production de B, X ne pourrait livrer ce produit pour moins de 7 fr. 20 c., tandis que Z pourrait le fournir au prix de 6 fr. 60 c. Ainsi l'avantage du bon marché

appartiendrait encore à celle des deux nations qui paye à ses travailleurs le plus fort salaire [1].

Il y a cependant un cas, dans lequel des valeurs internationales peuvent se trouver affectées par l'inégalité du salaire, c'est lorsque cette inégalité existe dans le pays même où se trouve le salaire inférieur, lorsque ce salaire y est un avantage propre à certaines industries. Les salaires cumulés, dont j'ai parlé dans un des précédents chapitres, nous offrent des exemples de ce cas, parce que le salaire subsidiaire implique généralement des conditions et des circonstances locales, qui ne peuvent se concilier avec tous les genres de travaux. A Zurich, notamment, certaines branches de la fabrication des soieries et de l'industrie cotonnière sont seules exercées par les familles de paysans et cumulées avec le travail agricole.

Les industries ainsi avantagées le sont à l'égard des autres industries du pays, comme elles pourraient l'être par une plus grande efficacité du travail, ou par l'emploi d'une moindre quantité relative de main-d'œuvre, parce que les profits s'égalisent nécessairement. Si leurs produits s'exportent, ils peuvent donc être vendus, sur les marchés extérieurs, à plus bas prix que les produits similaires des pays où les industries en question ne jouissent pas de pareils avantages.

En formulant les résultats des démonstrations qui précèdent, on en tire les conclusions suivantes, dans lesquelles se trouve résumée toute la théorie de l'influence des salaires et des profits sur les valeurs.

I. Les variations générales du salaire et celles qui en résultent en sens inverse dans le taux des profits ne peuvent jamais modifier en plus ou en moins les valeurs ou les prix de tous les produits ; mais elles peuvent, en modifiant les revenus de deux classes diverses de la population, influer sur la demande et par conséquent sur les prix de certains produits respectivement consommés par ces deux classes ; elles peuvent

[1] On obtient ces chiffres au moyen des proportions : $15 : 12 = 9{,}00 : x$ et $15 : 10 = 9{,}90 : x$.

aussi et doivent affecter les valeurs relatives des produits qui sont obtenus avec des quantités différentes de main-d'œuvre, ou dans la valeur desquels la proportion des profits n'est pas la même.

II. Les variations du salaire, en tant qu'elles affectent le coût du travail et par conséquent le taux des profits, obtiennent le second effet ci-dessus mentionné, en provoquant une augmentation ou une diminution de l'offre de divers produits.

III. Une élévation du salaire a pour effet d'élever la valeur des produits qui sont obtenus avec les plus grandes quantités de main-d'œuvre et de ceux dont la valeur comprend le moins de profits, relativement aux produits qui se trouvent dans les conditions inverses.

IV. Un abaissement du salaire a pour effet d'abaisser la valeur des produits qui exigent les plus grandes dépenses de main-d'œuvre et de ceux dont la valeur comprend le moins de profits, relativement aux produits qui se trouvent dans les conditions inverses.

V. L'équilibre entre les profits se rétablit par la fixation d'un taux uniforme, qui est la moyenne entre tous les profits modifiés ; et les prix, variant avec les valeurs relatives, s'élèvent plus ou moins pour tous les produits à l'égard desquels le profit s'est trouvé abaissé au-dessous de la moyenne, et s'abaissent plus ou moins pour ceux à l'égard desquels le profit s'est trouvé élevé au-dessus de la moyenne.

VI. Si le salaire est différent dans deux pays, l'efficacité du travail et le taux du profit étant supposés les mêmes, il en peut résulter une infériorité générale des prix dans le pays où le salaire est le moins élevé ; mais il n'en résulte ni avantage ni supériorité pour ce pays, dans son commerce international soit avec le pays où le salaire est plus élevé, soit avec d'autres pays sur les marchés desquels il se trouve en concurrence avec celui-là.

VII. La supériorité, quant aux avantages du commerce international et quant à la concurrence sur les marchés exté-

rieurs, appartenant toujours au pays dont les produits exportés ont le moins de valeur, relativement aux autres produits de son industrie nationale et notamment à ce que lui coûteraient les produits importés s'il les produisait lui-même, rien n'empêche que cette supériorité ne soit obtenue par un pays dans lequel les salaires seront plus élevés que partout ailleurs.

VIII. Toutefois, lorsque les industries d'exportation jouissent de l'avantage d'un salaire spécial, moins élevé que le salaire général du même pays, cet avantage, en tant qu'il diminue pour elles le coût du travail qu'elles emploient, a le même effet que l'avantage qui résulterait de l'emploi d'une moindre quantité relative de travail.

Je terminerai la présente section par une observation importante, dont j'ai fait abstraction jusqu'ici, afin de ne pas compliquer la démonstration des vérités générales.

En comparant les prix des diverses nations placées dans des conditions différentes relativement au salaire, ou plus exactement à la valeur du travail, j'ai toujours supposé qu'elles recevaient du dehors les métaux précieux dont la valeur détermine celle du numéraire, et qu'elles les recevaient de la même source, à des conditions identiquement pareilles.

C'est en partant de cette supposition, que j'ai pu attribuer au salaire une influence générale sur les prix dans les échanges intérieurs de différents pays.

Toute valeur normale se résout en salaires et en profits, correspondant à des efforts de travail et d'abstinence, et se trouvant entre eux dans un certain rapport. Lors donc que des quantités déterminées de deux produits, à plus forte raison des quantités égales d'un même produit, représentent des sommes respectivement égales de salaires et de profits, ces quantités doivent être égales en valeur, c'est-à-dire se valoir l'une l'autre, et avoir le même prix, quoique produites dans deux pays différents, si la valeur normale des métaux monnayés y est la même.

Il est vrai que, le salaire venant à s'abaisser dans l'un de

ces deux pays, les prix n'en seront pas généralement diminués ; mais c'est parce que les profits, subissant une variation inverse, et s'élevant généralement, le taux général ne sera plus le même dans les deux pays ; et si, plus tard, le salaire demeurant le même, le taux des profits est ramené à un même niveau, ce sera parce que les prix auront généralement diminué dans le pays où le salaire s'est abaissé, et ne seront, par conséquent, plus les mêmes dans les deux pays.

Ainsi, dans la supposition que j'ai prise pour point de départ, à des valeurs composées d'éléments égaux dans les deux pays doivent correspondre des prix égaux ; à des valeurs composées d'éléments inégaux, des prix inégaux. Mais cette supposition n'est que rarement conforme à la réalité.

D'abord, dans les pays qui produisent eux-mêmes les métaux précieux, le salaire ne peut exercer sur les prix aucune influence générale, car il devrait influer sur la valeur des métaux précieux comme sur toutes les autres, et une influence qui tend à modifier dans le même sens toutes les valeurs n'en modifie réellement aucune.

Quant aux pays qui ne produisent pas eux-mêmes les métaux précieux, j'ai montré en son lieu comment la valeur de ces métaux y est déterminée par celle des produits qu'ils donnent en échange, et comment il en résulte que plus la production devient généralement économique dans un pays, moins les métaux précieux doivent y avoir de valeur. Or, les salaires ne suivent pas une marche croissante, avec le progrès du développement économique ; c'est plutôt le contraire qui a généralement lieu. Il peut donc arriver, il doit souvent arriver que les prix de la plupart des produits et des services soient comparativement élevés, dans un pays où les salaires sont comparativement bas.

Le lecteur comprendra aisément que cette observation, loin d'infirmer les dernières conclusions ci-dessus formulées, ne fait que les rendre plus absolument et plus généralement vraies, puisque dans la plupart des cas l'inégalité des

salaires dans divers pays n'aura point pour effet une inégalité correspondante des prix dans les échanges intérieurs de chacun d'eux.

## SECTION II

### Influence du taux de l'intérêt sur les valeurs.

L'intérêt, en tant qu'il entre comme élément dans les valeurs, s'y confond avec le profit, dont il est une partie intégrante; car c'est seulement comme intérêt du capital mis en œuvre dans la production qu'il peut contribuer à former la valeur d'un produit, et ce capital, qu'il appartienne ou non au producteur, rapporte nécessairement un profit complexe, dont l'intérêt ne se détache qu'après la production accomplie.

Mais l'intérêt, en tant qu'il est une compensation stipulée pour le non-usage d'un capital prêté, peut influer sur la valeur d'échange des choses qui n'ont point de valeur normale, et qui cependant s'échangent contre des capitaux.

Les choses dont il s'agit sont les fonds productifs. Pourquoi les fonds productifs n'ont-ils pas une valeur normale? Parce que l'offre n'en est point réglée par les avances qu'elle nécessite. Ces fonds préexistent en quantité limitée, avec des utilités impérissables et très-inégales, qui peuvent être augmentées au moyen de certaines avances de capital, mais qui peuvent aussi, sans avance aucune, exister à tous les degrés possibles et s'accroître indéfiniment. L'offre disponible des fonds productifs étant ainsi indépendante des avances qui concourent à la produire, leur valeur ne peut avoir pour limites en plus ou en moins que celles de la demande dont ils sont l'objet. Cette valeur ne peut donc varier, pour un même fonds, ou entre divers fonds, qu'avec l'intensité de la demande, c'est-à-dire avec le degré d'utilité du fonds productif.

Or, la plupart des fonds productifs n'étant utiles que comme

instruments de production, leur utilité a pour mesure exacte le profit qu'en retirent ceux qui les exploitent, indépendamment et en sus du profit qu'ils doivent retirer des capitaux qu'ils y appliquent; en d'autres termes, l'avantage qu'en peuvent retirer ceux qui les possèdent, sans les exploiter eux-mêmes et sans y appliquer aucun capital; en un mot, la rente. C'est la rente qui mesure et qui exprime la principale, et le plus souvent la seule utilité des fonds productifs, soit qu'elle forme un revenu distinct pour le propriétaire, soit qu'elle se trouve confondue entre ses mains avec un salaire, avec un profit d'exploitation, avec le loyer de constructions élevées sur le fonds, ou même avec la jouissance de constructions dont le propriétaire s'est réservé l'usage.

Quelle doit donc être la valeur d'échange d'un fonds productif? Evidemment, elle doit avoir pour expression une quantité de richesse suffisante pour procurer à celui qui en dispose un avantage égal à la rente, c'est-à dire le même revenu, dégagé comme la rente de toute exploitation personnelle et de toute avance additionnelle. Ce revenu, c'est l'intérêt, ou plutôt le loyer du capital.

Je dis le loyer du capital, parce que la rente ne comprend aucune compensation pour un risque auquel le fonds productif n'est point exposé. On ne peut ni dérober, ni détruire, ni perdre une terre cultivable, un terrain à bâtir, une rivière poissonneuse, une carrière; on peut tout au plus les détériorer temporairement. Ainsi, la rente ne correspond qu'à cette portion de l'intérêt qui représente la compensation pour le non-usage du capital. Etant elle-même un revenu dégagé de tout risque, elle ne saurait avoir pour équivalent qu'un revenu dégagé pareillement de tout risque, l'intérêt en tant qu'il ne compense que le non-usage du capital, l'intérêt qu'on obtient d'un capital dont le remboursement est assuré.

C'est le taux de cet intérêt, ou plutôt de cette portion de l'intérêt, qui détermine, pour chaque lieu et pour chaque

époque, le prix courant des fonds productifs. Tout fonds productif vaut le capital dont la rente de ce fonds représente l'intérêt. Par conséquent le prix des fonds productifs croît et décroît en raison inverse du taux de l'intérêt; car, l'intérêt n'étant qu'une fraction du capital, plus cette fraction est grande, moins de fois elle est contenue dans le capital. Si l'intérêt est d'un vingtième, le prix des fonds sera de vingt fois la rente; si l'intérêt est d'un vingt-cinquième ou d'un quinzième, le prix des fonds sera de vingt-cinq fois, ou de quinze fois la rente.

Cette loi, quoique généralement vraie, admet cependant certains correctifs, que j'ai déjà fait pressentir plus haut en disant que la plupart des fonds productifs n'ont d'utilité que comme instruments de production : la plupart, non tous.

La propriété foncière présente partout, encore aujourd'hui, certains avantages indépendants du revenu qu'elle procure, avantages matériels, sociaux, politiques, dont les uns tiennent à des causes permanentes, les autres à un ensemble de mœurs et d'opinions, qui vont s'affaiblissant avec le développement général des sociétés. C'est surtout à la possession de la terre cultivée et cultivable que ces avantages sont attachés, et il en résulte que le prix de cette terre est généralement supérieur au capital dont l'intérêt serait représenté par la rente.

Il peut arriver, grâce à de tels avantages, que des terres, qui ne rapportent aucune rente, aient un prix vénal, quelquefois même assez élevé. Mais ce fait n'est point aussi universel qu'il paraît l'être, et ce serait à tort qu'on se prévaudrait de ce que toute terre se vend à un prix quelconque pour nier l'absence même de la rente sur certaines portions du sol, et pour infirmer la théorie développée dans le précédent chapitre.

D'abord, il faut exclure du fait en question toutes les propriétés sur lesquelles il existe des constructions, ou un cheptel de bestiaux, qui, en droit, se confondent avec la terre et font corps avec elle, mais qui en sont économiquement distincts,

et qui forment un capital dont le profit n'est point compris dans la rente foncière.

Il faut exclure aussi du nombre des propriétés qui ont un prix supérieur à celui qu'indiquerait leur rendement celles qu'une position agréable, au milieu de sites pittoresques et dans une région accidentée, rend désirables comme lieux de résidence temporaire ou permanente. C'est comme terrains à bâtir, non comme terres cultivables, qu'elles en reçoivent un surcroît de valeur, et ce surcroît de valeur correspond à une véritable rente, puisqu'il est le produit d'une qualité inhérente au sol, inséparable du fonds et tout à fait indépendante des capitaux qu'on y applique soit en constructions, soit en améliorations agricoles.

Dans ce cas, le rendement de la propriété comprend, outre les produits de la culture, le loyer qu'elle rapportera comme lieu d'habitation, et si l'on déduit de ce rendement total les avances consommées et les profits tant du capital d'exploitation que de celui qui a été ou qui devrait être transformé en bâtiments, le reste constituera une rente égale à l'intérêt courant du prix de la propriété, ou inférieure à cet intérêt dans la mesure seulement des avantages tout à fait généraux dont j'ai parlé ci-dessus.

Ensuite, n'est-il pas évident que beaucoup de terres non arrentables peuvent faire partie de domaines plus ou moins étendus, dont les autres portions donnent une rente, et dont le revenu complexe révélerait, si on pouvait l'analyser complétement, cette absence partielle de la rente? D'ailleurs, la terre même qui rapporte une rente, c'est-à-dire un produit net supérieur au profit ordinaire du capital d'exploitation, peut ne donner ce produit net que pour une partie de ce capital, à raison d'une première culture, qui avait d'abord été suffisante, et à laquelle, le prix des produits ayant augmenté, on a substitué une culture intensive plus onéreuse, à l'aide d'un nouveau capital dont elle ne réalise que le profit ordinaire.

Il n'est pas rare, notamment dans certaines contrées de la Suisse, d'entendre des plaintes au sujet du chétif rendement des terres. Les propriétés rurales, dit-on, ne sont plus ce qu'elles étaient autrefois, des placements avantageux, et toute application de capitaux à la culture est maintenant une mauvaise spéculation. Il y a dans ce langage une erreur et une vérité.

Les terres rendent certainement beaucoup plus qu'elles ne rendaient il y a cinquante ans, car la valeur des produits agricoles s'est considérablement accrue depuis lors, relativement aux produits manufacturés, et l'agriculture a fait des progrès incontestables. Mais, à mesure que les capitaux se sont accumulés dans l'industrie et dans le commerce, l'intérêt des placements les plus sûrs s'est abaissé, et, d'un autre côté, les avantages de pur agrément attachés à la propriété foncière sont devenus à la fois plus désirables et accessibles à un plus grand nombre d'amateurs. La demande des terres s'étant ainsi accrue par des causes indépendantes de leur rendement, le prix s'en est élevé à une telle hauteur, que la rente ne représente plus, en effet, qu'un intérêt minime.

Je reviendrai, dans le chapitre suivant, sur ce résultat du développement social et sur d'autres faits analogues, dont la plupart de ceux qui en sont affectés dans leurs intérêts méconnaissent le caractère ou s'exagèrent la portée, faute de connaissances économiques suffisantes.

## SECTION III.

### Influence de la rente sur les valeurs.

Il résulte de ce qui a été dit dans la section précédente que c'est la rente, combinée avec le taux de l'intérêt, qui détermine la valeur des fonds productifs. La rente fournit l'un des facteurs, le taux de l'intérêt fournit l'autre. Ainsi, le taux étant de 5 pour 100, c'est-à-dire d'un vingtième, et la rente

d'un fonds étant de 1,000 francs, ce fonds vaudra vingt fois la rente, soit 20,000 francs. Ce cas est le seul dans lequel la rente puisse influer sur des valeurs, et c'est à tort qu'on l'a longtemps considérée comme un élément essentiel de la valeur des produits agricoles.

On peut dire, en un certain sens, que la rente pécuniaire, ou nominale, est contenue dans les prix de tous les produits bruts, et, par conséquent, dans le prix de tout ce qui constitue la richesse ; mais elle y est contenue sans en être la cause déterminante.

Nous avons vu que ce qui fait naître la rente, ou ce qui l'accroît, c'est un prix des produits bruts, qui assure à certains producteurs un excédant de bénéfice en sus du profit ordinaire de leurs capitaux d'exploitation, et que les prix qui donnent cet excédant sont maintenus, et avec eux les rentes nées ou accrues, parce que l'offre des produits ne peut s'élever ou demeurer au niveau de la demande que par des exploitations qui ne donnent que le profit ordinaire. La rente est donc l'effet, non la cause, des prix auxquels les produits sont successivement amenés par une demande croissante.

Si l'on envisage la production totale annuelle des industries extractives d'un pays, la somme totale des rentes en nature y est sans contredit contenue, et de même la somme totale des rentes pécuniaires est certainement contenue dans le prix total de cette production annuelle, c'est-à-dire dans la somme des prix de tout ce qui la compose. Mais la rente n'est pas contenue comme élément essentiel ni comme partie aliquote dans le prix de chaque produit brut, car les produits des fonds qui ne rapportent point de rente et ceux des fonds qui en rapportent peu ou beaucoup se vendent tous au même prix, déterminé uniquement par les avances qu'exige l'exploitation la moins productive.

Si un hectolitre de blé vaut 15 francs, je ne puis pas dire que la rente foncière forme une aliquote quelconque de ce prix, puisque ce blé peut provenir d'un fonds qui ne rapporte

aucune rente, puisque, d'ailleurs, la rente variant à l'infini suivant les degrés de fécondité, sa proportion dans les avances qui composent le prix coûtant de chaque hectolitre de blé peut aussi varier à l'infini, puisque, enfin, ce blé vaut 15 francs l'hectolitre, non à cause de la portion de rente qu'il peut contenir, mais parce que ce prix représente les seules conditions auxquelles on puisse obtenir la quantité de blé nécessaire.

Sous le régime de l'appropriation privée, grâce à la concurrence que se font entre eux les propriétaires, soit pour la vente de leurs produits, soit pour l'arrentement de leurs propriétés, la rente ne peut jamais excéder la compensation des avantages inhérents aux fonds productifs qui la donnent. Sous un régime qui constituerait l'Etat seul propriétaire de tous les fonds productifs et maître d'imposer à ceux qui les exploiteraient des conditions arbitraires, onéreuses ou avantageuses, égales ou inégales, la rente pourrait excéder ces avantages de fécondité ou leur être inférieure. Si elle les dépassait, elle augmenterait les frais de la production totale, et les prix, s'élevant alors nécessairement au-dessus de la limite déterminée par les frais de la production la plus onéreuse, renfermeraient, comme aliquote et comme élément essentiel, une portion de la somme totale des rentes exigées ; si la rente était inférieure à la limite indiquée, mais que tous les producteurs fussent astreints à en payer une, le même résultat se produirait ; dans tous les cas l'infériorité totale de la rente ne profiterait qu'aux producteurs ou à quelques-uns d'entre eux, sous la forme de profits excédant le taux ordinaire.

---

## CHAPITRE VIII.

### EFFETS GÉNÉRAUX DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE SUR LA DISTRIBUTION DE LA RICHESSE.

On a vu, dans les deux premiers livres de cet ouvrage, que le développement économique des sociétés imprime une marche progressive continue à la production et à la circulation de la richesse, comme de tout ce qui a de la valeur et peut s'échanger contre de la richesse. C'est par là que ce développement se manifeste aux regards les moins attentifs; c'est par là que ses stages successifs se caractérisent le plus visiblement et que se produisent, entre des nations inégalement développées, les différences les plus apparentes.

L'influence du développement économique sur la distribution de la richesse, si elle est moins saillante et moins facile à constater, présente un sujet d'étude plus réellement intéressant, parce qu'elle soulève des questions et fait naître des doutes sur le caractère et sur les résultats définitifs de ce progrès apparent.

A n'envisager que la production et la circulation, tout marche dans le sens du perfectionnement, vers un but généralement désiré, que l'imagination ne peut guère se représenter que sous de riantes couleurs, et que la raison la plus éclairée doit accepter, parce que les progrès accomplis justifient à ses yeux les progrès à venir, et qu'elle ne pourrait condamner ceux qu'elle redouterait, sans faire en même temps le procès à ceux qu'elle a le plus hautement approuvés.

A peine est-il permis de concevoir quelque inquiétude en

songeant à une époque future, où les fonds productifs, qui sont la source première de toute richesse, ne suffiront plus aux besoins de populations sans cesse croissantes, les uns, parce que l'exploitation en deviendra de plus en plus difficile et onéreuse, les autres, parce qu'ils ne renferment aucune force créatrice, qui renouvelle constamment des produits dont la masse, quoique immense, n'est cependant pas inépuisable. Cette époque paraît encore trop éloignée pour que les hommes de la génération actuelle doivent sérieusement s'en préoccuper, et d'ailleurs les résultats surprenants qu'a déjà obtenus, en étudiant et en mettant à profit des forces naturelles jadis inconnues ou négligées, l'industrie humaine éclairée par des sciences qui n'ont pas encore dit, qui n'auront jamais dit leur dernier mot, suffisent pour dissiper de telles appréhensions et nous autorisent à suivre sans défiance une voie où le progrès a toujours enfanté le progrès et où chaque pas nous fait découvrir de nouveaux horizons, une carrière qui a toujours été s'élargissant et s'applanissant à mesure que l'humanité s'y avançait, poussée par ses besoins et guidée par son intelligence.

La distribution de la richesse ne présente pas à beaucoup près des perspectives aussi brillantes, car, bien qu'elle puisse incontestablement s'améliorer et qu'elle se soit à quelques égards beaucoup améliorée avec les progrès du développement économique, on peut se demander, quand on examine l'ensemble des réalités présentes, si ce développement lui-même n'implique pas certaines conditions, ne suppose pas certains principes, ne favorise pas certaines tendances, qui opposeront, aux améliorations désirables et non encore obtenues, d'insurmontables difficultés.

La production et la circulation marchent toujours de pair avec l'accumulation de la richesse. Il y a entre ces trois faces du développement économique un parallélisme nécessaire et une évidente connexité, qui font que toute extension de l'une d'entre elles rend possible et amène forcément une extension

égale des deux autres. Mais le rapport qui peut exister entre l'accumulation et la distribution n'offre point le même caractère ; il n'est pas de ceux que l'intelligence constate à première vue, comme par intuition, ni de ceux que la simple logique du sens commun suffit pour rendre évidents. L'augmentation de la masse à distribuer n'implique point en effet, par elle-même, une augmentation proportionnelle de toutes les parts, et rien n'empêche que le moins soit mieux distribué que le plus ; car le plus et le moins ont d'autres causes et suivent d'autres lois pour les individus que pour la société entière.

D'ailleurs, les maux qui résultent d'un stage arriéré de la production et de la circulation, au moins les maux réels et permanents, se réduisent à la privation de jouissances inconnues, par conséquent non désirées, et à des lacunes dans le développement général de certaines classes de la société, qui les ignorent le plus souvent elles-mêmes et ne s'en font aucun souci ; tandis que les conséquences d'une distribution vicieuse se manifestent par des privations individuelles parfaitement senties et par des souffrances actuelles, sur la réalité desquelles aucun doute n'est possible.

Une nation en progrès se console aisément de n'avoir pas encore atteint le degré de richesse et de civilisation auquel d'autres sociétés, antérieures ou même contemporaines, sont parvenues ; mais des nécessiteux, qui sont ou qui se croient lésés dans le présent par une distribution inégale de la richesse, n'admettent guère comme une compensation de leur malheur la certitude d'un progrès qui ne change rien à leur condition présente et la perspective d'une amélioration future dont ils ne profiteront jamais.

La société est donc souvent obligée d'intervenir, ou de faire intervenir son gouvernement dans le jeu des ressorts économiques, pour en corriger les résultats, et il devient dès lors très-important pour elle de savoir si le cours naturel des choses doit alléger progressivement, puis lui épargner peut-être un jour tout à fait les sacrifices que cette intervention lui impose,

ou s'il tend, au contraire, à les rendre de plus en plus nécessaires et de plus en plus onéreux.

Ces considérations générales justifient l'intérêt si vif et si universel qu'excitent les questions relatives à la distribution de la richesse, notamment celles que j'ai à traiter dans le présent chapitre. Cependant cet intérêt n'est pas un motif pour que l'économiste doive reculer indûment les limites de sa science, ni surtout pour qu'il en altère la méthode et le langage. Sa mission, pour cette partie de la science comme pour les autres, est uniquement de rechercher les lois générales qui expliquent les phénomènes constatés et qui doivent agir sur les phénomènes éventuels, puis d'examiner et de juger, d'après ces mêmes lois, les institutions et les mesures pratiquées ou proposées, qui, par leur but avoué ou par leurs effets, rendent à la fois utile et rationnelle une telle application des théories économiques. Je ne remplirai ici, relativement au sujet dont je vais m'occuper, que la première de ces deux tâches, les questions d'application demeurant toutes réservées pour la seconde partie de cet ouvrage.

## SÉCTION I.

### Influence du développement économique sur les salaires.

Les causes qui déterminent la valeur d'échange et par conséquent le salaire courant de chaque espèce de travail sont invariablement l'offre et la demande de ce travail ; l'offre, qui est représentée par le nombre des travailleurs cherchant un salaire ; la demande, qui a pour mesure non pas la totalité du capital disponible, mais la quantité d'approvisionnement disponible, c'est-à-dire la portion de ce capital qui est nécessairement destinée à l'entretien des travailleurs. Or, ces deux facteurs tendent l'un et l'autre à s'accroître avec le développement économique. L'accroissement de la population et l'accumulation du capital sont deux mouvements paral-

lèles, qui ne se produisent guère l'un sans l'autre, qui sont nécessairement connexes dans leurs résultats, et qui sont limités l'un par l'autre dans leurs tendances extrêmes, l'un ne pouvant pas s'arrêter sans que l'autre s'arrête aussi tôt ou tard.

Cependant ces deux mouvements sont indépendants l'un de l'autre par leurs causes immédiates. L'accroissement du nombre des travailleurs est l'effet d'instincts naturels, dont la force n'est pas nécessairement réglée par l'accroissement du capital ; l'accumulation de la richesse a pour causes des mobiles et des moyens d'action, dont la puissance ne se proportionne pas nécessairement au nombre des travailleurs et ne suit que de loin et irrégulièrement les fluctuations de l'offre du travail.

Ainsi, ces deux mouvements, quoique parallèles et connexes, n'ont pas une marche uniforme, constamment égale, et il arrive souvent que l'un s'accélère ou se ralentit, pendant que l'autre est modifié en sens inverse ou demeure stationnaire dans son allure.

L'accumulation de la richesse n'exerce donc point par elle-même une action directe et nécessaire sur le salaire réel. Quant au salaire nominal, elle doit tendre à l'abaisser plutôt qu'à l'élever.

Le salaire nominal exprime la valeur en numéraire, c'est-à-dire le prix des choses dont est composé le salaire réel ; il s'accroît, par conséquent, le salaire réel demeurant le même, si le prix de ces choses s'élève ; il décroît, si ce prix s'abaisse.

Parmi les éléments dont se compose le salaire réel, il en est dont le prix tend à s'élever avec l'accumulation de la richesse et l'accroissement de la population, par suite de la fécondité décroissante des fonds productifs ; il en est d'autres, à l'égard desquels cet effet se trouve neutralisé et plus que neutralisé par l'efficacité croissante du travail humain et des autres agents de la production, et dont, par conséquent, le

prix s'abaisse plus ou moins rapidement, à mesure que la richesse va s'accumulant. Mais le progrès des sciences et de l'industrie, qui accompagne toujours l'accumulation de la richesse, oppose au décroissement de fécondité des fonds productifs un correctif puissant, dont l'action, quoique irrégulière et parfois interrompue, n'en a pas moins pour résultat de ralentir au total, d'arrêter même par intervalles, le renchérissement progressif des produits bruts ; tandis que l'abaissement de prix des produits manufacturés, favorisé encore par l'effet de ce correctif, n'est soumis à aucune cause spéciale de ralentissement ou d'interruption.

Il y aurait donc lieu de s'attendre à ce que le développement économique eût pour résultat un abaissement progressif du salaire nominal, si cette tendance n'était pas contrebalancée par deux causes que je vais mentionner, et dont l'action doit être, au moins en grande partie, attribuée à ce développement lui-même.

La première de ces causes est la dépréciation du numéraire, c'est-à-dire l'abaissement de la valeur des métaux précieux dont est composé ou que représente l'unité monétaire de tous les pays où le développement économique n'en est plus à son premier stage. Cette dépréciation tient en partie, sans doute, à un fait accidentel, à la découverte de nouveaux gisements aurifères ou argentifères ; mais elle tient aussi à une exploitation perfectionnée des gisements connus ; elle tient encore à l'économie de numéraire métallique obtenue par l'emploi d'agents de circulation basés sur le crédit. Or c'est le développement économique des sociétés qui a fait naître, ou qui a pu seul rendre possibles ces perfectionnements dans la production et dans la circulation de la richesse.

D'ailleurs, la découverte même et surtout l'exploitation efficace des nouveaux gisements exigent un certain déploiement d'activité industrielle, un certain essor de l'esprit d'entreprise, un certain degré de facilité et de sécurité dans la circulation des choses et des personnes, qui présupposent,

chez l'ensemble des nations industrielles et commerçantes, un stage avancé de développement économique.

La découverte de l'Amérique, vers la fin du quinzième siècle, et la dépréciation des métaux précieux qui s'ensuivit dans le courant du seizième, ne furent-elles pas amenées par l'essor très-remarquable qu'avaient pris l'industrie et le commerce dans les cités de l'ancien monde, successivement affranchies, pendant les trois siècles précédents, du joug de leurs seigneurs et parvenues à une autonomie plus ou moins complète? La découverte des gisements aurifères de la Californie et de l'Australie présente mieux, il est vrai, les caractères d'un fait accidentel; toutefois, on peut se demander si c'est fortuitement que ces mines inépuisables, jusqu'alors ignorées, ont été découvertes et mises immédiatement en valeur, à peu d'années d'intervalle, chez celle des races d'hommes aujourd'hui dominantes qui se distingue le plus par son activité économique et par son esprit d'entreprise.

La seconde cause qui empêche le développement économique d'amener un abaissement graduel du salaire nominal, c'est qu'il tend à produire une élévation graduelle du salaire normal réel, en multipliant les besoins des travailleurs salariés. C'est par là que le progrès économique peut agir efficacement, quoique indirectement, sur les salaires; c'est ainsi seulement qu'il a pu exercer, sur le sort de la classe ouvrière, une influence décidément salutaire et généralement très-sensible.

On a souvent révoqué en doute cette amélioration si évidente de la condition des travailleurs, en exagérant la portée de certaines réalités affligeantes, qui ne sont que des faits exceptionnels, des ombres au tableau; mais les défenseurs du progrès se trompent aussi et saisissent mal le caractère de son influence, lorsqu'ils la représentent comme l'effet immédiat et nécessaire d'une production plus économique et plus abondante. Quelques-uns même vont jusqu'à faire de l'industrie moderne une sorte de providence, qui se serait appli-

quée, de son plein gré et dans des vues philanthropiques ou démocratiques, à multiplier et à perfectionner de préférence les produits et les services qu'elle peut fournir aux plus bas prix.

L'abondance et le bon marché des produits et des services laisseraient le salaire réel parfaitement intact, s'il n'en résultait pas une modification sensible et permanente dans les besoins des salariés, et l'industrie ne s'appliquerait pas de préférence à multiplier et à perfectionner les produits et les services les moins coûteux, si le besoin n'en devenait pas permanent chez la classe la plus nombreuse de la société.

L'industrie applique ses procédés économiques aux produits qu'elle avait jusqu'alors créés; ce sont ces produits qu'elle s'efforce de rendre moins coûteux pour elle, afin d'accroître ses bénéfices, les prix demeurant les mêmes. Puis, par l'effet de la concurrence, les prix s'abaissant peu à peu jusqu'au niveau des frais de production, la consommation s'accroît énormément, parce que les produits deviennent accessibles à une classe infiniment plus nombreuse de consommateurs. Dès ce moment, l'industrie, attirée par l'appât d'une demande qui paraît devoir s'accroître indéfiniment, s'emploie avec ardeur et consacre une portion sans cesse croissante des ressources dont elle dispose à multiplier et à perfectionner ceux de ses produits dont le prix s'est ainsi abaissé par l'application de procédés plus économiques.

Ce n'est point pour fournir un produit d'un usage universel et pour répondre à des besoins auparavant ignorés et non satisfaits que l'industrie moderne a rendu plus économique la fabrication du fil et des étoffes de coton et qu'elle y a consacré, depuis un demi-siècle, cent fois plus de capital qu'elle n'en a consacré à d'autres branches de production, jadis tout aussi importantes, telles que la fabrication des soieries; c'est, au contraire, l'abaissement devenu possible du prix normal et l'abaissement forcé du prix courant du premier produit qui ont été les causes de cette demande universelle et, par

suite, de cette production gigantesque dont nous sommes témoins. Les produits de coton ayant pu devenir beaucoup moins chers que les soieries, les consommateurs de ces produits se sont trouvés être cent fois, peut-être deux cents fois plus nombreux que les consommateurs de soieries, et l'industrie a pu et dû répartir ses capitaux et son activité dans la même proportion.

Cependant, l'abaissement des prix n'amènerait ni une extension permanente de la demande, ni un accroissement permanent de la production, si les besoins auxquels répondent les produits à bon marché ne devenaient pas eux-mêmes permanents.

Le premier effet de l'abaissement des prix est de faire entrer dans la consommation des salariés certains produits qui ne leur étaient pas accessibles auparavant, et d'augmenter au total la quantité des produits qu'ils obtiennent en échange de leur salaire nominal. Celui-ci n'ayant pas baissé, puisque l'offre du travail ne s'est pas accrue, le salaire réel s'élève, parce que l'approvisionnement disponible s'accroît en quantité, quoique sa valeur totale et, par conséquent, sa proportion aux autres éléments du capital demeure la même.

Dans cette position, si les besoins auxquels répond la production nouvelle deviennent permanents chez la classe des salariés, le salaire normal s'élève et l'offre du travail demeure dans les limites nécessaires pour maintenir intact le salaire courant. Alors, la production prend librement son essor dans la voie nouvelle qui lui est ouverte, et une amélioration permanente de la condition des salariés se trouve accomplie.

Cette élévation du salaire normal est le point saillant, le point capital de l'influence du développement économique sur les salaires. Les progrès de l'industrie ont une large part dans ce résultat, en abaissant les prix de certains produits, sous l'impulsion combinée de l'intérêt des producteurs et de la libre concurrence; mais la permanence des besoins nouveaux que fait naître l'abaissement des prix est un fait com-

plexe, qui provient en grande partie des changements qu'amène le développement économique dans les instincts, dans les dispositions morales et dans les opinions des salariés. L'ensemble de leurs désirs et de leurs habitudes va se modifiant avec le milieu dans lequel ils vivent. Leurs besoins ne peuvent pas rester stationnaires quand ceux de toutes les autres classes de la société se multiplient et se diversifient. La rapidité, la fréquence et l'extension qu'acquièrent, avec le développement économique, les communications de toute espèce entre les divers membres d'une société suffiraient, à elles seules, pour développer de nouvelles idées et de nouveaux besoins chez la classe ouvrière; or, quand l'éducation scolaire ajoute son influence à celle du milieu social, on conçoit que les résultats puissent justifier l'assertion de ceux qui, en comparant l'existence actuelle des ouvriers à leur existence passée, affirment que cette face du développement économique n'est ni moins rassurante ni moins brillante que les autres.

Du reste, les idées que je viens de développer sont confirmées par le côté sombre du présent, presque autant que par son côté lumineux. Dans les pays où le développement industriel a eu tout son effet sur la production, il existe encore des catégories de travailleurs dont le salaire normal n'a subi aucune modification, et dont le salaire réel courant se trouverait abaissé, si l'on tenait compte de l'enchérissement des subsistances et de la dépréciation du numéraire. Ce sont d'abord certaines populations agricoles, que leur éloignement des cités populeuses a soustraites à l'influence du milieu social moderne, et que leurs habitudes, immobilisées en quelque sorte par l'ignorance et par l'inertie, ont rendues insensibles à l'attrait des nouveaux produits que l'industrie mettait à leur portée ; ce sont ensuite, jusque dans les villes, certaines catégories d'ouvriers, surtout du sexe féminin, chez lesquels la modicité extrême des besoins est une conséquence forcée de l'isolement individuel dans lequel ils vivent, et une des conditions auxquelles demeure attachée, par une

opinion invariable, la confiance qu'il leur est nécessaire d'inspirer.

D'un autre côté, je ne pense pas que les assertions et les craintes des adversaires du progrès soient complétement réfutées par le tableau de ce qui se passe dans les principaux foyers de l'activité industrielle. Quand une industrie obtient pour ses produits un marché qui s'étend de jour en jour, sans que le marché des autres productions en devienne plus restreint, parce qu'elle répond à des besoins nouveaux qui vont se propageant de proche en proche dans le monde entier, il en résulte pour elle une période plus ou moins prolongée de progrès, d'activité croissante, par conséquent de surexcitation, où les satisfactions présentes et la confiance dans l'avenir rendent la vie facile pour toutes les classes de producteurs, et où l'accumulation rapide des capitaux engagés l'emporte en vitesse sur l'accroissement le plus accéléré de la population salariée.

Tel est le cas aujourd'hui de l'industrie cotonnière. De là cet aspect si riant et si promettant que présente, dans les pays où cette industrie occupe une grande place, la condition des travailleurs qu'elle emploie. Les sentiments et les espérances que fait naître et qu'entretient cette période de progrès se manifestent d'une manière très-caractéristique par l'absence totale de grèves et d'autres perturbations intérieures dans les rapports des patrons avec leurs ouvriers et par des actes de désintéressement remarquables. On a vu des manufacturiers anglais travailler plusieurs mois sans retirer leur profit ordinaire, plutôt que de renvoyer une partie de leurs ouvriers ou de leur imposer un salaire réduit, pendant une stagnation temporaire amenée par des événements qui avaient partiellement interrompu le commerce de leurs produits.

L'état de progrès, tel que je viens de le décrire, est essentiellement transitoire, quoique sa durée puisse égaler celle d'une génération de travailleurs. La production augmentant selon une progression très-rapide dans tous les lieux où le

capital s'accumule et où les travailleurs abondent, l'offre des produits doit finir par dépasser la demande, quelque étendu que soit le marché, tandis que, d'autre part, la production de la matière première peut, par diverses causes, devenir moins abondante ou moins économique. Alors, la demande du travail diminuant par degrés avant que l'offre puisse en être proportionnellement réduite, les salaires seront inévitablement abaissés, et il est permis de douter que la population ouvrière, ayant à traverser une période plus ou moins prolongée de privations et de mécomptes, sache conserver les habitudes, les besoins, les sentiments, qui étaient les effets de sa situation prospère, et que son salaire normal puisse sortir intact d'une semblable crise.

## SECTION II.

### Influence du développement économique sur les profits.

Si l'on envisage les profits pris dans leur ensemble et dans leur quantité absolue, c'est-à-dire la somme totale des revenus auxquels ce nom peut s'appliquer, il est évident que cette quantité, cette somme totale, doit s'accroître avec le développement économique, puisque ce développement a pour résultat essentiel une accumulation croissante du capital. Mais ce n'est pas là un fait de distribution, et l'accroissement du revenu total n'implique pas plus un accroissement proportionnel des profits individuels dont il se compose, que l'accumulation du capital n'implique une accumulation proportionnelle des fortunes particulières.

Quant au profit envisagé dans son taux, c'est-à-dire comme partie aliquote du capital mis en œuvre, le développement économique tend généralement à l'abaisser, sans toutefois que cet abaissement puisse être continu ni dépasser certaines limites.

J'ai précédemment démontré, en parlant des causes déter-

minantes du profit, que son taux courant a une limite inférieure, qu'on pourrait appeler le taux normal, et qui est déterminée par les conditions d'existence des entreprises qui emploient les moindres capitaux. J'ai montré, en outre, que cette limite devait s'abaisser à mesure que les progrès de l'industrie amènent et généralisent la production en grand et la substitution du capital fixe au capital circulant.

C'est en vue de cette cause d'abaissement, dont l'effet général et permanent ne dépend point des fluctuations auxquelles les prix sont exposés, que je viens d'attribuer au développement économique une tendance générale dans le sens de l'abaissement des profits. Mais le taux de ce revenu est sujet à des variations temporaires, qui l'élèvent souvent fort au-dessus et peuvent l'abaisser au-dessous de la limite que je viens de rappeler.

Ces fluctuations du profit, dont j'ai assez longuement parlé dans le chapitre quatrième du présent livre pour n'avoir pas besoin d'en donner ici l'explication, proviennent toutes de causes qui se rattachent plus ou moins directement à la marche du développement économique. Le fait dominant de cet ensemble de phénomènes, celui qui devient le plus sensible et acquiert le plus d'importance dans la réalité, c'est l'action qu'exercent tour à tour sur les profits l'accélération et le ralentissement alternatifs, et presque régulièrement périodiques, de l'accumulation du capital.

Dans un stage avancé de développement économique, cette accumulation est en général rapidement progressive, parce que les capitaux successivement accumulés, et fixés dans des moyens puissants de production et de circulation, rendent la richesse annuellement produite de plus en plus abondante relativement à celle qu'on a dépensée pour la produire, c'est-à-dire à la somme des avances consommées, tandis que la rapidité et la facilité des échanges favorisent le placement des produits et provoquent ainsi les efforts d'abstinence, aussi bien que les efforts de travail, en assurant, ou tout au

moins en promettant aux épargnes, ainsi qu'à l'activité industrielle, des emplois avantageux. Alors la demande du travail s'accroît plus rapidement que l'offre, et il en résulte une élévation graduelle de la valeur du travail, par conséquent un abaissement graduel des profits, abaissement que ralentit par intervalles, sans pouvoir toutefois l'arrêter entièrement, l'application de procédés nouveaux destinés à économiser la main-d'œuvre.

Mais cette accumulation progressive du capital trouve, dans l'abaissement même des profits qui en est le résultat, un correctif inévitable, le point de départ d'une réaction en sens contraire, qui se fait sentir tôt ou tard. La diminution des profits, arrivée à un certain terme, décourage l'épargne, en la rendant à la fois plus difficile et moins profitable; elle provoque en même temps l'application du capital à des emplois de plus en plus hasardeux, sur le rendement desquels l'esprit de spéculation, stimulé outre mesure par cette pléthore de richesse, n'est que trop enclin à se faire illusion, ou son immobilisation dans de grands travaux d'une utilité douteuse, le plus souvent presque nulle, ou enfin son absorption dans de grandes dépenses publiques improductives, que la politique parvient aisément à justifier dans une telle situation.

Une portion considérable du capital disponible est ainsi consommée improductivement, ou écartée des emplois économiques, et la demande du travail se trouve par là notablement réduite, tandis que l'offre, grâce à l'impulsion qu'elle a reçue dans la période de progrès rapide, a pris des proportions telles, que la demande antérieure pourrait à peine suffire pour l'absorber. La valeur du travail s'abaisse alors par degrés, tandis que le taux des profits se relève. A l'insuffisance des profits succède ainsi l'insuffisance des salaires; à la pléthore du capital, la surabondance de population; à la crise des capitalistes, la crise des salariés.

Il paraît difficile que la marche du développement économique puisse jamais être préservée de ces fluctuations géné-

rales du profit et du salaire, qui froissent tant d'intérêts, troublent tant d'existences, et dont la gravité est souvent augmentée par des abus de crédit, ou par certaines vicissitudes de la circulation monétaire, en un mot par ces crises commerciales, que j'ai décrites plus haut et rattachées à leurs véritables causes, en parlant du numéraire et du crédit.

Ces perturbations, qui interrompent la marche régulière du développement économique, seraient déjà regrettables par cela seul qu'elles semblent révéler un antagonisme absolu entre l'intérêt des capitalistes et celui des salariés. J'ai cependant montré, dans la section précédente, que cet antagonisme peut recevoir, par le progrès industriel, une solution régulière et permanente.

Le coût du travail, qui détermine dans chaque pays, à une époque donnée, le taux courant des profits, se compose, comme on l'a vu, de trois éléments, qui sont : le salaire réel, l'efficacité du travail, et la valeur générale, ou le prix des objets dont se compose le salaire réel. Le second élément étant supposé constant, le coût du travail doit donc croître et décroître avec les deux autres, et il doit demeurer invariable si, tandis que l'un de ses éléments s'accroît, l'autre décroît dans la même proportion. Or c'est précisément ce qui arrive lorsque le salaire réel s'accroît par suite de l'abaissement de prix des objets qui le composent. Dans ce cas, l'effet se trouvant nécessairement proportionnel à sa cause, le coût du travail ne peut pas être plus augmenté par l'accroissement du salaire réel qu'il n'est diminué par l'abaissement des prix. Ainsi le profit, quelque élevé qu'en puisse être le taux, demeure intact, et le salaire réel s'élève ; la condition du travailleur s'améliore, sans que celle du capitaliste soit détériorée ; les intérêts respectifs de ces deux classes de producteurs sont conciliés ; leur antagonisme apparent fait place à une harmonie réelle et complète.

Cette harmonie existe naturellement pour les sociétés qui, bien que très-avancées dans leur développement économique,

jouissent des avantages propres aux pays neufs, c'est-à-dire de la possession d'une vaste étendue de fonds productifs non encore exploités, dont la fécondité leur assure pour longtemps une production économique et abondante de subsistances et de matières premières.

Là les salaires et les profits peuvent se maintenir en même temps à un taux plus élevé que partout ailleurs, car l'élévation du salaire réel y a pour cause principale, sinon unique, la faible valeur relative des produits dont il se compose.

Pour les sociétés qui ne se trouvent pas dans cette situation exceptionnelle, l'harmonie dont il s'agit ne peut se réaliser que par le progrès industriel et ne peut devenir durable que sous deux conditions. Il faut d'abord que la marche du progrès industriel, c'est-à-dire des perfectionnements qui rendent la production plus économique, soit en même temps continue et graduelle; continue, afin que l'élevation du salaire puisse aussi être continue; graduelle, parce que la découverte d'un nouveau moyen de production, assez généralement applicable et assez puissant pour transformer brusquement les principales industries d'un pays, ne saurait avoir lieu sans compromettre à la fois les profits et les salaires d'une portion notable des capitaux et des travailleurs engagés dans ces industries, sans amener, par conséquent, des perturbations temporaires, qui retardent ou interrompent l'action salutaire du progrès.

Il faut ensuite que le développement intellectuel et moral de la population salariée marche de pair avec le développement économique de la société, c'est-à-dire que ses idées, ses sentiments, ses habitudes et ses penchants aillent se modifiant de telle sorte, que son salaire normal s'élève en même temps et dans la même proportion que son salaire réel courant.

Avec ces deux conditions, et pourvu que le progrès industriel, en s'appliquant à la production extractive, neutralise, à mesure que la population s'accroît, le décroissement de

fécondité des fonds productifs, l'harmonie des intérêts peut devenir permanente et le bien-être des diverses classes de producteurs progresser sans interruption.

## SECTION III.

### Influence du développement économique sur le taux de l'intérêt.

En thèse générale, le taux de l'intérêt doit s'élever et s'abaisser avec le taux des profits, car les deux éléments dont se compose l'intérêt se trouvent aussi dans le profit, le loyer répondant à la rémunération des efforts d'abstinence, et les risques pour lesquels la prime est stipulée devant naturellement croître et décroître avec ceux dont la compensation fait partie du profit. Cependant ces deux revenus, bien qu'affectés par des causes qui leur sont communes, peuvent ne pas l'être également.

D'abord, la prime stipulée par le prêteur s'accroît, sans doute, avec les risques attachés à la mise en œuvre du capital; mais elle s'accroît aussi avec les risques attachés à la simple cession du capital, c'est-à-dire avec l'incertitude résultant des causes tant générales que spéciales qui affectent le crédit de l'emprunteur. L'emploi le plus hasardeux ne rend pas incertaine la restitution du capital, si l'attente de cette restitution est fondée sur des garanties suffisantes; et inversement, le défaut de garanties suffisantes rend incertaine pour le prêteur la restitution du capital, quelque assurée que puisse en être la conservation entre les mains de l'emprunteur qui le met en œuvre.

Arrivé à un certain stage, le développement économique ne peut se passer du crédit, et plus il progresse, plus le crédit lui devient nécessaire; or cette nécessité, généralement comprise et sentie, amène comme conséquence inévitable le perfectionnement graduel et continu des garanties sur lesquelles

le crédit est en grande partie fondé. Aussi ce perfectionnement a-t-il généralement marché de pair avec le développement économique ; il en est la condition, et il en devient un caractère tellement essentiel, qu'il suffirait presque de connaître la législation de deux pays différents sur les garanties offertes aux créanciers, pour savoir lequel des deux est le plus avancé dans son développement économique [1].

Les progrès de ce développement doivent donc amener un abaissement graduel du taux de l'intérêt, en diminuant les risques auxquels s'applique la garantie légale et en abaissant par conséquent la prime qui leur correspond. Mais comme cette partie de la prime totale est tout à fait indépendante des risques attachés à la mise en œuvre du capital, l'abaissement qu'elle éprouve ne s'étend point au profit.

Cet effet du développement économique est très-sensible quand on compare des stages de civiliastion un peu distants. A des époques où l'industrie et le commerce naissaient à peine et où l'esprit de spéculation et d'entreprise n'était pas encore éveillé, on a vu l'intérêt s'élever à un taux exorbitant ; on le trouve encore très-élevé chez les nations que diverses influences de race, de climat, de religion, de mœurs ont retenues fort en arrière du progrès général. Dans de telles circonstances, les emplois qu'on peut faire du capital étant rares, difficiles et peu recherchés, le loyer, qui représente une compensation pour le non-usage, doit être à peu près nul ; tandis que les risques sont très-grands, soit parce que les garanties du créancier sont imparfaites, soit précisément parce que les capitaux ne sont empruntés qu'en vue de consommations improductives.

Aux époques de progrès, qui succèdent souvent à ce premier stage, le loyer des capitaux s'élève, parce qu'ils sont fort demandés et peu abondants, les emplois qu'on en peut faire

[1] Les exemples qu'on pourrait alléguer pour infirmer cette assertion ne lui sont, le plus souvent, contraires qu'en apparence. La rigueur des moyens de garantie ne donne point la mesure de leur efficacité.

s'offrant de toutes parts, tandis que l'accumulation en est lente, grâce à l'imperfection des procédés industriels.

Dans les stages plus avancés, lorsque l'accumulation du capital est devenue rapide, le loyer et la prime s'abaissent graduellement et le taux de l'intérêt finit par osciller autour d'un terme moyen à peu près constant, dont il ne s'écarte que temporairement, sous l'influence de causes accidentelles qui agissent tantôt sur la prime, en augmentant ou diminuant la sécurité générale, tantôt sur le loyer, en stimulant ou alanguissant l'esprit de spéculation et d'entreprise par des perspectives offertes ou des obstacles apportés à l'application lucrative des capitaux.

C'est dans les villes, où se concentre l'activité industrielle et commerciale de chaque pays, que l'intérêt descend le plus bas et que ses fluctuations sont le plus fréquentes et le plus sensibles ; mais le taux moyen autour duquel il oscille doit, ainsi que je l'ai dit, devenir presque invariable, parce qu'il y a une limite absolue, au-dessous de laquelle ce taux ne pourrait descendre sans que l'accumulation du capital devînt insuffisante pour maintenir le capital disponible au niveau des besoins qu'amène le progrès. Longtemps avant que l'intérêt atteigne cette limite, l'accumulation se ralentit, parce qu'elle a lieu en partie au moyen d'épargnes faites sur des capitaux placés à intérêt, et que l'épargne sur cette catégorie de revenus devient, par l'abaissement de l'intérêt, de moins en moins facile et de moins en moins avantageuse.

Il est facile, au surplus, de démontrer rigoureusement que l'abaissement graduel du taux de l'intérêt ne doit pas aboutir, comme on l'a prétendu, et n'aboutira certainement jamais à la gratuité absolue du crédit.

Le loyer d'un capital, c'est-à-dire le prix de l'usage que peut en faire celui qui en dispose pour un temps, est déterminé par les mêmes causes que le prix des produits dont ce capital est composé, savoir : par la quantité de l'offre disponible et par l'intensité de la demande. Le concours de

ces deux causes amène une demande effective et une offre effective égales, dont le prix est le résultat et l'expression. C'est par l'égalité entre l'offre et la demande que le prix est fixé. Tant que l'une dépasse l'autre, il y a concurrence de part ou d'autre, et par conséquent action de l'offre sur la demande ou de la demande sur l'offre. La concurrence entre les offrants élève la demande, quand l'offre est surabondante ; la concurrence entre les demandants fait augmenter l'offre, quand celle-ci est insuffisante.

Aucune valeur générale, aucun prix courant n'échappe à cette loi. Que le prix d'une même chose tombe successivement de 1,000 francs à 100 francs, puis à 10 francs, puis à 1 franc, puis à zéro, c'est toujours par un accroissement successif de l'offre, amenant un accroissement successif de la demande, ou par un décroissement successif de la demande, amenant un décroissement successif de l'offre. Dans le premier cas, le prix tombe à zéro lorsque l'offre effective égale la demande possible, qui est illimitée comme les besoins humains, mais qui ne peut devenir effective que par l'absence de tout sacrifice imposé aux demandants, c'est-à-dire par la gratuité de la chose, tout prix réel ayant nécessairement pour effet de restreindre la demande en écartant une partie de ceux qui désirent la chose offerte. Dans le second cas, le prix tombe à zéro, parce que la demande cesse, personne ne voulant plus se procurer la chose à un prix quelconque ; et alors l'offre cesse de même, c'est-à-dire demeure égale à la demande, personne ne voulant céder la chose pour rien.

Le premier de ces deux cas est évidemment celui des capitaux prêtés, car les produits dont ils se composent et l'argent qui les représente, étant d'une utilité générale et constante, sont toujours l'objet d'une demande effective ; or, la demande possible en étant illimitée, il faudrait, pour que l'usage en devînt gratuit, pour que le loyer, qui est le prix de cet usage, pût tomber à zéro, que l'offre en devînt pareillement illimitée. Mais, ces choses étant des produits du travail, l'offre n'en

peut jamais être illimitée. Pour plusieurs espèces de produits, l'offre disponible elle-même a des limites qu'elle ne saurait dépasser ; pour les autres, si l'offre disponible peut s'accroître indéfiniment, elle ne peut pas devenir effective au delà de certaines limites, déterminées par la quantité de travail que chaque produit a exigée. Ainsi l'offre des choses dont il s'agit ne pourra jamais égaler la demande possible de ces choses ou de l'usage de ces choses, ni le prix de ces choses ou de leur usage tomber à zéro.

La possibilité de l'usage impliquant l'existence de la chose, l'offre de l'usage a évidemment pour mesure l'offre de la chose, et l'une ne saurait devenir illimitée tant que l'autre demeurera limitée.

Dans toute cette démonstration, j'ai fait abstraction de cette portion de l'intérêt qui répond aux risques, et qui est souvent égale, quelquefois supérieure au loyer du capital. Pour que le taux de l'intérêt pût tomber à zéro, il faudrait que la prime devînt nulle, aussi bien que le loyer, et cela ne pourrait avoir lieu que si les risques étaient entièrement supprimés.

Or il est bien évident que la suppression générale et absolue des risques ne saurait être réalisée par aucune organisation du crédit, à moins que l'Etat ne fût chargé de l'assurance envers tous les prêteurs, aux dépens de la masse des contribuables. Mais, dans cette hypothèse, la prime, en diminuant tous les revenus, ralentirait l'accumulation du capital, ralentirait même, par l'insécurité qui en résulterait, la production de la richesse, et pèserait en définitive plus lourdement sur les emprunteurs que s'ils l'avaient payée eux-mêmes.

J'ai montré, dans le chapitre cinquième ci-dessus, que l'abondance ou la rareté du numéraire ne peut pas être une des causes déterminantes du taux de l'intérêt. On a cependant observé que la dépréciation du numéraire produit, lorsqu'il commence à devenir plus abondant, un abaissement sensible de l'intérêt. Ce fait vient-il à l'appui de l'opinion erronée qui est généralement répandue sur ce point de doctrine? Non ;

car il n'est que momentané et se concilie parfaitement avec la thèse, d'ailleurs si rigoureusement démontrée, que je viens de rappeler.

Quand le métal dont se compose l'unité monétaire subit une dépréciation inattendue et un peu considérable, il se passe un certain temps avant que les prix de toutes choses s'élèvent et que le fait même de cette dépréciation devienne par là notoire et certain, au moins dans les pays qui ne produisent pas eux-mêmes le métal en question. Les marchandises exportées ou produites en vue de l'exportation sont les premières dont le produit soit affecté ; c'est par le commerce d'exportation que la masse du numéraire circulant dans le pays s'accroît d'une quantité additionnelle, et le renchérissement de ces marchandises suffit d'abord pour élever le besoin de la circulation au niveau de cet accroissement.

Cependant, ce n'est pas entre les mains des producteurs ou des marchands des produits exportés que s'accumule la plus grande partie de cette quantité additionnelle de numéraire ; c'est entre les mains des banquiers et des autres spéculateurs, auxquels sont négociées les traites des exportateurs, et qui, profitant du change élevé qu'amène cet état de choses, acquièrent ces traites au-dessous de leur valeur nominale et s'en font expédier la valeur en espèces, ou en matières métalliques, par leurs correspondants étrangers.

Le capital disponible sous forme de numéraire, chez cette classe de commerçants, reçoit ainsi un accroissement rapide et considérable, qui en augmente l'offre sur les principales places du pays, et comme il n'y a pas de raison pour que la demande s'en accroisse immédiatement, puisque les conditions de la production et notamment le coût du travail n'ont point changé pour la plupart des producteurs, cet accroissement de l'offre amène un abaissement de l'escompte, c'est-à-dire du taux de l'intérêt.

Mais cet effet, qui ne provient que d'une rupture d'équilibre entre l'offre et la demande de crédit, est, par cela même,

essentiellement temporaire. Après un court intervalle, quand la dépréciation du numéraire devient notoire, quand le renchérissement atteint tous les produits du travail et le travail lui-même, la demande de crédit remonte et l'escompte se relève, parce que les conditions ne sont plus les mêmes pour la masse des producteurs.

Représentons par un million de francs la somme des crédits qui sont demandés et accordés mensuellement sur une certaine place de commerce, en d'autres termes, la somme des effets sur la place qui, dans l'espace d'un mois, y sont négociés sous escompte.

Dans le premier stage de la dépréciation, les affaires dont je viens de parler ajoutent 50,000 francs à la somme du numéraire qui se trouve disponible entre les mains des prêteurs pour ces sortes de négociations; et cependant la somme des crédits demandés ne s'est point accrue, car l'industrie n'a point à augmenter ses dépenses pour acheter les matières premières, les instruments et le travail dont elle a besoin. Les 50,000 francs constituent donc une offre surabondante qui fait baisser l'escompte.

Dans le second stage, les opérations continuent sur le même pied; mais, les produits du travail et le travail lui-même se trouvant atteints par le renchérissement, l'industrie a besoin d'une somme de numéraire plus forte pour se procurer les capitaux effectifs dont elle ne peut se passer. Ce qu'elle obtenait pour 100 francs lui en coûte maintenant 105; la demande de crédit s'élève donc à 1,050,000 francs, c'est-à-dire au niveau de l'offre, et, par conséquent, l'escompte se relève, l'intérêt remonte à son taux antérieur.

Dans les pays producteurs du métal déprécié, les effets doivent être inverses, parce que c'est sur les importations et sur le travail que porte en premier lieu le renchérissement; et ces effets doivent se produire dans une mesure beaucoup plus forte, parce que les causes agissantes sont concentrées sur un marché restreint, tandis que, dans les pays non pro-

ducteurs, qui comprennent tout le reste du monde commercial, l'action des causes signalées s'affaiblit en proportion de l'immense étendue du marché. Aussi a-t-on vu, en Californie, par exemple, l'intérêt s'élever, pendant les premiers mois de l'exploitation, à un taux exorbitant.

Le premier stage de la dépréciation une fois passé, non-seulement l'abaissement de l'intérêt que je viens d'expliquer n'a plus lieu, mais il est remplacé par une tendance marquée à l'élévation ; d'abord, parce que l'industrie, en échangeant ses produits contre des quantités croissantes de numéraire, tandis que le coût du travail ne suit que de loin la progression générale des prix, fait des bénéfices qui stimulent son activité et l'engagent à étendre ses entreprises, à multiplier ses spéculations, à déployer, en un mot, tous ses ressorts ; ensuite, parce que la dépréciation permanente et croissante du numéraire ajoute à tous les placements de capitaux un nouveau risque, tout à fait indépendant de la solvabilité et de la probité du débiteur, un risque éventuel, qui menace tout à la fois le capital prêté et les intérêts stipulés.

## SECTION IV.

### Influence du développement économique sur la rente.

L'accroissement général de la rente est une conséquence tellement nécessaire, et d'ailleurs tellement notoire, du développement économique, en tant du moins que ce développement implique un accroissement continu de la population, qu'il serait inutile d'insister longuement sur ce point. A mesure que l'exploitation des fonds productifs va s'étendant sous la pression d'une demande croissante de leurs produits, les différences de fécondité, dont la rente est l'expression, doivent évidemment devenir de plus en plus fortes, puisque le minimum descend de plus en plus bas, et que les progrès qui ont pour effet de rendre l'exploitation plus avantageuse, agissant

également sur tous les degrés de fécondité, ne tendent point à combler ces différences. Mais cette marche progressive présente deux sortes d'anomalies que je dois signaler.

La plupart des produits que fournissent les industries extractives peuvent se multiplier indéfiniment par l'application de nouvelles quantités de capital soit à de nouveaux fonds, soit aux fonds déjà exploités; cependant, il en est aussi dont la production, ayant été limitée par la nature à certains fonds d'une étendue restreinte, ne peut plus s'accroître une fois qu'elle est arrivée à cette limite et que le domaine qui lui avait été assigné par la nature se trouve exploité autant qu'il peut l'être. A cette catégorie exceptionnelle de produits appartiennent notamment les vins de qualités supérieures, et certaines substances minérales, telles que le diamant.

Quoique le prix courant des produits communs s'accroisse avec la demande qui s'en fait, il ne s'accroît que lentement et ne suit point, ne reflète point toutes les variations de la demande, parce qu'il a pour régulateur un prix normal, et que les causes qui abaissent ou qui élèvent ce prix normal embrassent toujours dans leur action une certaine étendue de fonds productifs, dont la fécondité uniforme le rend permanent, jusqu'à ce qu'elle soit devenue insuffisante. Le prix des produits exceptionnels, au contraire, depuis le moment où la multiplication ultérieure n'en est plus possible, suit pas à pas les variations de la demande et s'accroît rapidement avec cette demande, parce qu'il cesse dès ce moment d'être réglé par le prix normal.

Il résulte de là que la rente des fonds qui fournissent les produits exceptionnels suit une marche moins régulière et s'accroît au total, avec le développement économique, dans une proportion beaucoup plus forte que celle des fonds qui fournissent les produits communs.

La même marche irrégulière et le même accroissement excessif se manifestent dans la rente des terrains à bâtir, pour

peu que l'emplacement de ces terrains présente des qualités, des utilités exceptionnelles; s'il se trouve, par exemple, dans l'enceinte d'une ville industrieuse ou commerçante. Il n'est pas rare que des immeubles situés de cette manière rapportent aujourd'hui une rente égale au capital qu'ils représentaient il y a un demi-siècle, tandis que la rente des terres arables de la même contrée s'est à peine élevée au double de ce qu'elle était alors.

Mais, tandis que le prix des produits exceptionnels de la culture tient à des qualités inséparables de ces produits et à des goûts à peu près invariables, le loyer des maisons dépend de la manière dont se distribuent l'activité industrielle et la population, c'est-à-dire d'une cause qui n'est pas inhérente au fonds et qui est variable. Il peut donc arriver que la rente des terrains à bâtir décroisse dans certains cas, au lieu de s'accroître, avec le développement économique, si ce développement amène un déplacement des foyers où s'élabore et se consomme le plus de richesse et où la population tend à s'agglomérer. L'établissement d'une nouvelle voie de communication suffit quelquefois pour opérer cet effet, en transportant d'un lieu à un autre l'activité industrielle ou le mouvement commercial d'une contrée, dont la population totale et la prospérité vont croissant, malgré ce changement de distribution.

La seconde anomalie que je dois mentionner se manifeste à l'égard de certains fonds productifs, tels que les mines, dont l'exploitation n'est pas soumise, dans son extension, à toutes les lois générales qui gouvernent la rente.

Le prix courant des produits agricoles a nécessairement pour régulateur le prix normal que déterminent les conditions de l'exploitation la moins avantageuse, parce que cette exploitation n'aurait pas lieu si les produits d'exploitations plus avantageuses suffisaient au besoin manifesté. La découverte même d'une étendue illimitée de terres plus fécondes, encore inexploitées, ne changerait rien à cette règle; on emploierait

les anciennes terres arables à d'autres cultures ou à d'autres usages, mais on s'abstiendrait certainement de continuer une exploitation dont le produit ne suffirait plus à rembourser les avances avec le profit ordinaire.

A l'égard des fonds productifs dont je parle, il n'en est pas de même. Une mine de substances métalliques ou de combustibles, dont l'exploitation cesse de rapporter le profit ordinaire, n'est pas pour cela nécessairement abandonnée. Elle ne l'est pas si les avances dépensées en constructions et en excavations, et par là irrévocablement incorporées à la mine, sont assez considérables pour qu'une réduction du profit paraisse encore préférable à une suspension absolue des travaux; elle ne l'est pas non plus lorsque l'exploitation en est faite par l'Etat, qui trouve alors, ou croit généralement trouver son compte à en obtenir un revenu quelconque, plutôt que de remplacer ce revenu par un nouvel impôt, et qui a d'ailleurs divers moyens de réduire les frais de l'exploitation, en y appliquant des catégories spéciales de travailleurs, notamment des criminels condamnés.

Il peut ainsi arriver que la découverte de mines plus fécondes que toutes celles qu'on avait antérieurement exploitées, n'entraînant pas l'abandon de celles-ci et fournissant toutefois une quantité de produits suffisante pour les besoins manifestés, amène un abaissement permanent de la valeur de ces produits au niveau déterminé par les frais d'exploitation des nouvelles mines.

La rente, en pareil cas, au lieu de s'élever, disparaît entièrement. Les mines qui en donnaient une ne rapportent plus même le profit ordinaire des capitaux mis en œuvre, et ce profit est réduit dans une proportion encore plus forte pour les exploitations qui ne donnaient point de rente.

Le résultat final variera sans doute suivant l'étendue et le degré de fécondité des mines découvertes; mais il y aura toujours un intervalle plus ou moins long, pendant lequel l'abaissement de la rente sera général, parce que la valeur

des produits ne sera plus déterminée par les frais des exploitations les moins fécondes.

Dans les cas ordinaires, c'est-à-dire dans ceux où la rente s'accroît régulièrement avec les progrès de la richesse et de la population, cet accroissement a pour effet d'élever la valeur des fonds productifs; mais le développement économique agit encore d'une autre manière dans le sens de cette élévation, en accumulant les capitaux et en abaissant graduellement le taux de l'intérêt. Le prix des terres s'élevant ainsi par deux causes, dont une seule tend à élever la rente, par conséquent le prix s'élevant plus rapidement que la rente, il en résulte que celle-ci devient une fraction de plus en plus faible de la valeur du fonds qui la produit; or, ce résultat mérite quelque attention, à cause de l'influence qu'il peut exercer sur le mode d'exploitation des terres.

Ce qui intéresse le cultivateur à la possession du sol, c'est essentiellement le produit net qu'il peut en obtenir. Or, quand il n'avance que le capital d'exploitation, il peut, s'il est habile et actif, compter sur un profit à peu près égal à celui qu'il retirerait de tout autre emploi de ses avances; tandis que, s'il a dépensé préalablement le capital représenté par la valeur du fonds, le produit net se trouve, dans tous les cas, quelque habileté et quelque activité que ce cultivateur ait déployées, fort inférieur à ce qu'il aurait pu obtenir par une autre application quelconque de son capital et de ses aptitudes.

Avec un capital agricole de 10,000 francs, par exemple, il a quelque chance d'obtenir un produit net annuel de 1,000 francs, qui le fera vivre plus largement, comme agriculteur, qu'un revenu égal ne le ferait vivre comme industriel : tandis que s'il a dû consacrer d'abord 40,000 francs à l'acquisition du terrain, et que son produit net, y compris la rente de 800 francs qu'il aurait payée dans la première hypothèse à un autre propriétaire, s'élève à 1,800 francs, ce revenu ne sera pas la moitié de celui qu'il aurait pu se pro-

curer, avec le même déploiement d'activité et les mêmes avances, dans toute autre branche d'industrie.

Le cultivateur de moyenne fortune, qui ne peut se dispenser de faire valoir lui-même son capital, est donc intéressé à posséder le sol comme fermier, non comme propriétaire, et s'il est devenu propriétaire par héritage ou autrement, il est intéressé à vendre sa propriété, pour en appliquer le prix à exploiter, comme fermier d'un autre propriétaire, un domaine quatre ou cinq fois aussi étendu.

Il me paraît difficile que cet intérêt si évident ne tende pas à généraliser de plus en plus l'exploitation par bail à ferme, en la substituant par degrés à l'exploitation domaniale des paysans propriétaires, qui est encore si générale dans plusieurs contrées. J'ignore, du reste, si la tendance dont je parle s'est manifestée dans la réalité; je ne puis citer aucun résultat qu'on doive lui attribuer, et je sais qu'on observe dans certains pays, notamment dans diverses parties de la Suisse, une tendance contraire, qui a pour résultat de diviser et de faire passer entre les mains des paysans les domaines appartenant à de riches propriétaires et affermés par eux, ou possédés comme domaines de luxe et de pur agrément. Toutefois je sais aussi que, dans le voisinage de plusieurs villes, on voit les domaines des paysans passer entre les mains de bourgeois enrichis et se transformer en campagnes d'agrément, ce qui atteste évidemment la présence d'intérêts nouveaux créés par le renchérissement de la terre; je sais encore que, dans certaines contrées, la population des villes s'accroît en partie aux dépens de celle des campagnes, ce qui accuse encore non moins évidemment un premier pas vers l'abandon des petites propriétés, dont le caractère anti-économique devient de plus en plus sensible.

Les idées dominantes, les institutions politiques, les mœurs traditionnelles ont une influence considérable sur la distribution de la propriété foncière, et c'est sans doute à des causes de ce genre qu'il faut attribuer les faits qui semblent

révéler une tendance toute différente de celle que j'ai supposée; mais les intérêts mis en jeu par le développement économique seront plus forts que ces obstacles, et ils amèneront nécessairement une extension graduelle de la grande culture et de l'exploitation par baux à ferme, parce que les sociétés modernes sont poussées dans cette direction à la fois par les besoins de nécessité et par les besoins de luxe d'une population de consommateurs, dont le nombre et la richesse vont progressivement du même pas.

## SECTION V.

### Influence du développement économique sur la distribution générale des fonds productifs et des capitaux.

Les effets que je vais mentionner tiennent à deux causes, qui sont impliquées dans le développement économique, et qui sont à leur tour les effets de l'action qu'il exerce en même temps sur la production et sur la circulation de la richesse.

Le développement économique agit sur la production de la richesse dans le sens de la concentration des travaux et de la production en grand, c'est-à-dire d'une agglomération croissante des moyens de production entre les mains d'un nombre relativement décroissant d'entrepreneurs d'industrie, tandis qu'il agit sur la circulation de la richesse dans le sens d'une mobilisation et, pour ainsi dire, d'une fluidité croissante de tout ce qui a de la valeur, de tout ce qui est échangeable, par conséquent des fonds productifs et des services de toute espèce, aussi bien que de la richesse elle-même.

Par cette double action, le développement économique tend, d'un côté, à vicier la distribution de la richesse, de l'autre, à corriger cette distribution vicieuse; il produit à la fois le mal et le remède, le poison et le contre-poison. Cependant, comme l'action du correctif est toujours plus lente

que celle de la cause dont il doit modifier les effets, une partie de ceux-ci subsistent et se manifestent assez longtemps pour qu'il soit possible et utile de les caractériser et de les constater.

L'agglomération des capitaux est une conséquence tellement nécessaire, et d'ailleurs si manifestement réalisée presque partout, des avantages économiques attachés à l'exploitation en grand de toute espèce d'industrie, qu'il est presque superflu de rien ajouter ici à ce que j'ai déjà dit sur ce sujet dans plusieurs endroits de ce troisième livre et des précédents. Les industries, soit de production, soit de circulation et de services personnels, vont se concentrant de plus en plus dans de grandes entreprises, tandis que les entreprises moyennes, c'est-à-dire gérées avec des capitaux médiocres, se trouvant incapables de braver la concurrence qui leur est faite, se voient successivement forcées de renoncer à cette lutte inégale et deviennent de plus en plus rares.

Je dis, les entreprises moyennes, car, ainsi que je l'ai remarqué ailleurs, les petites entreprises, celles dont les entrepreneurs ne peuvent subsister qu'en pratiquant eux-mêmes tous les travaux de leur profession et en ajoutant ainsi au mince profit de leur capital le salaire d'un simple travailleur, sont à la fois, grâce à cette circonstance, plus capables de résister à la concurrence des grandes et moins capables d'abandonner le terrain de la lutte. Elles peuvent mieux résister, parce que l'abaissement des prix, diminuant le profit seul et non le salaire de l'entrepreneur, n'affecte son revenu total que d'une manière peu sensible; elles peuvent moins facilement se retirer de la lutte, parce que les entrepreneurs de cette catégorie, préparés au métier qu'ils exercent par un apprentissage plus ou moins long et coûteux, par des habitudes prises, par une éducation toute dirigée dans ce sens, sont le plus souvent incapables d'en exercer un autre et peu disposés à échanger leur position de maîtres artisans contre celle d'ouvriers travaillant pour autrui.

Un mouvement analogue de concentration doit s'opérer à l'égard des fonds productifs, sous l'influence des mêmes causes, combinées avec celles que j'ai mentionnées dans la section précédente, c'est-à-dire avec le renchérissement croissant de ces fonds. Mais, pour constater ce mouvement, il faut comparer l'état actuel des choses avec celui des premiers temps qui ont suivi l'émancipation générale des travailleurs, non avec celui qui existait antérieurement, sous un régime de mainmorte, d'inaliénabilité et de servage. L'émancipation a été immédiatement suivie d'un morcellement des terres de la noblesse et du clergé, que le tiers état acquérait et se partageait, en échange d'un capital encore très-divisé. Aujourd'hui, sous l'influence des causes qui agglomèrent ce capital, les propriétés moyennes tendent généralement, ou à s'agglomérer aussi en grandes propriétés, ou à se morceler en petites propriétés. Ici encore, c'est l'élément moyen qui s'amoindrit au profit des extrêmes, car les mêmes motifs qui retiennent dans son métier le petit artisan ou le petit marchand, attachent le paysan pauvre à la glèbe de son chétif patrimoine.

Au reste, le mouvement de concentration dont il s'agit n'est point exclusivement propre aux sociétés modernes ; il s'est manifesté déjà dans les sociétés antiques, lorsqu'elles sont entrées dans leur âge économique, lorsque les intérêts matériels y ont remplacé la religion et le droit, comme mobiles et principes dominants de la vie sociale.

Chez les Athéniens, depuis Périclès, à Rome, depuis les Gracques, l'amoindrissement de la classe moyenne, amené par cette cause, était déjà envisagé et signalé comme un fait patent, caractéristique de l'époque, et duquel devaient nécessairement résulter de graves conséquences politiques et morales. Chez ces peuples anciens, c'était déjà le capital, qui, en s'agglomérant sous forme d'esclaves, imposait une tendance parallèle à la propriété foncière ; de nos jours, c'est le capital aggloméré sous forme d'instruments de travail et d'agents de circulation.

J'ai déjà eu l'occasion de symboliser graphiquement la distribution de la richesse au moyen d'un triangle, où les proportions relatives des divers échelons de la fortune sont représentées par les lignes horizontales comprises entre les côtés du sommet. Ce même symbole exprimera tour à tour la prédominance des revenus moyens et celle des revenus extrêmes, si l'on donne à sa ligne oblique la forme d'un arc, ayant sa courbure en dehors pour représenter le premier stage, et en dedans, pour représenter le second, comme on le voit dans les figures ci-dessous [1].

En analysant ces figures, on y trouverait même symboliquement exprimés les principaux caractères, soit économiques, soit politiques, des deux stages; par exemple, la tendance de l'industrie, dans le second, à se livrer de préférence aux productions les moins coûteuses, la plus grande consi-

[1] Figure représentant la prédominance des revenus moyens.

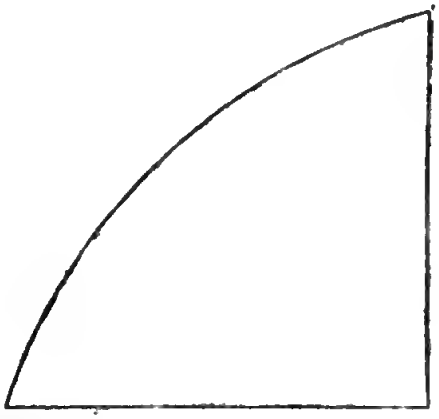
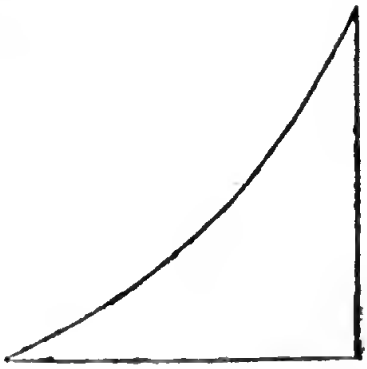


Figure représentant la prédominance des revenus extrêmes.



stance politique des sociétés du premier stage, la plus grande stabilité de leurs institutions, leur plus grande aptitude à certaines formes de gouvernement ; mais je préfère ne pas mettre mes lecteurs sur la voie de recherches dont les résultats seraient plus curieux que réellement concluants, et dans lesquels l'imagination pourrait facilement usurper un rôle qui ne lui appartient pas.

J'ai dit que le développement économique porte en lui-même le correctif de ses propres effets, dans la mobilité qu'il imprime à la richesse et à tout ce qui s'échange contre la richesse. J'ai déjà parlé ailleurs de l'influence exercée sur la circulation des capitaux par l'usage du numéraire, par le crédit, par le développement des voies de communication et des moyens de transport. La circulation des services, comme celle des produits, est accélérée et facilitée par cette influence ; et enfin les fonds productifs eux-mêmes, quoique immeubles par leur nature, se mobilisent à leur tour, économiquement parlant, lorsque la richesse mobilière est devenue assez abondante pour modifier les mœurs, les besoins, les intérêts de la société. Les propriétaires, en faveur desquels l'immobilité avait été consacrée par la loi ou par la coutume, sont les premiers à désirer la mobilisation, afin de mettre à profit la haute valeur qu'ont acquise leurs propriétés et de jouir des avantages que procure la possession de ce capital, dont la puissance va croissant de jour en jour.

Or, cette mobilisation générale a pour effet de rendre plus facile à réaliser, et en même temps plus divisible, toute chose ou toute force qui a de la valeur ou qui peut en acquérir, de rendre possible ainsi l'exploitation, la mise en valeur de toutes les aptitudes personnelles qui peuvent devenir des sources de revenus et de toutes les parcelles de richesse qui peuvent, en s'agglomérant, former un capital effectif, par conséquent de mettre chaque travailleur en état de s'élever, par son activité et son économie, à cette condition moyenne, dont la concentration de la richesse tendait à l'exclure.

D'énormes capitaux, formés d'innombrables épargnes individuelles, sont, par ce moyen, mis en œuvre pour le compte et au profit de leurs innombrables possesseurs; de vastes fonds productifs sont acquis, puis exploités de même pour le compte et dans l'intérêt d'innombrables propriétaires, entre lesquels leur valeur se partage. On voit des entreprises industrielles considérables, parfois gigantesques, des mines de métaux ou de combustibles, des défrichements de terrains immenses, avoir pour entrepreneurs des milliers d'individus placés à tous les degrés de l'échelle qui conduit à la fortune. Cette échelle, dont tous les travailleurs salariés semblaient séparés par un abîme infranchissable, se trouve en réalité à la portée des plus pauvres d'entre eux et n'exige de leur part, pour être gravie, qu'une série d'efforts successifs, dont aucun n'excède la mesure de leurs forces.

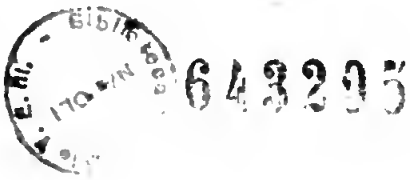
C'est ainsi que la mobilité, ou, si l'on me permet cette image, la fluidité de la richesse rend l'agglomération des capitaux et des fonds productifs compatible avec la prédominance des revenus moyens ; c'est ainsi que se trouve théoriquement résolu l'antagonisme qui s'était manifesté entre la production et la distribution, entre le progrès de la richesse et le bien-être général de la société, entre la liberté accordée en droit aux travailleurs et les conséquences pratiques de cette liberté. Or, ces antithèses étant une fois conciliées en principe, la réalisation de l'idée qui les concilie ne peut plus être ajournée ou ralentie que par des difficultés temporaires et surmontables.

Cette idée, cette synthèse, c'est l'association des épargnes et des forces individuelles remplaçant, grâce à la mobilité de la richesse et à sa divisibilité, l'agglomération des fonds productifs et des capitaux entre les mains des entrepreneurs les plus riches, les plus capables ou les plus actifs. L'association est le seul moyen par lequel tous les travailleurs puissent profiter des progrès accomplis dans la circulation de la richesse, pour devenir participants des bénéfices que rapporte

généralement l'exploitation des capitaux, particulièrement l'exploitation en grand ; l'association permet à chaque travailleur de retirer de ses épargnes un profit ou une rente, de s'élever ainsi à la condition de capitaliste ou de propriétaire, d'acquérir, par conséquent, un certain degré d'indépendance, d'espérer, pour un avenir plus ou moins éloigné, mais nettement dessiné à son horizon, l'indépendance complète, l'aisance et les autres avantages sociaux, dont sa condition de travailleur ne gagnant que son salaire l'aurait irrévocablement privé ; l'association procure, enfin, à tous les capitalistes et les propriétaires qui ne disposent pas, soit par eux-mêmes, soit par leur crédit, de moyens suffisants pour lutter contre la concurrence des entrepreneurs plus riches, la possibilité d'exploiter eux-mêmes en grand, de conserver ainsi leur position moyenne et de l'améliorer indéfiniment par le déploiement collectif de leurs ressources et de leur activité.

Pour que l'association des épargnes et des forces individuelles puisse remplir cette mission sociale, il faut qu'elle entre dans les habitudes générales de la société, ce qui demande un certain temps et rencontre certains obstacles. Mais l'indication de ces obstacles, l'examen de ce qui a été fait jusqu'à présent dans cette voie et les questions économiques assez importantes qui se rattachent à cet examen appartiennent aux applications de la science, et trouveront leur place dans la seconde partie de cet ouvrage.

FIN DE LA PREMIÈRE PARTIE ET DU TOME PREMIER.



# TABLE DES MATIÈRES

## DU TOME PREMIER.


Pages.

INTRODUCTION . . . . . 1

CHAPITRE I. Objet de la science économique . . . . . 1

— II. But et caractère de la science économique . . . . . 10

— III. Des applications de la science économique . . . . . 20

— IV. Utilité des connaissances économiques. . . . . 36


## PREMIÈRE PARTIE.

### SCIENCE ÉCONOMIQUE.

### LIVRE I.

#### PRODUCTION DE LA RICHESSE.


CHAPITRE I. Analyse de la production . . . . . 49

— II. Des travaux qui concourent indirectement à la production de la richesse . . . . . 59

— III. Des produits et des services qui ne sont pas de la richesse. . . . . 63

— IV. Du capital. . . . . 70

SECTION I. Eléments du capital . . . . . 71

— II. Ce que devient le capital dans la production. . . . . 75

— III. Des diverses espèces de capital. . . . . 81

CHAPITRE V. Des causes qui tendent à augmenter l'efficacité du travail de l'homme dans la production . . . . . 91

SECTION I. Répartition des travaux. . . . . 92

— II. Education des travailleurs. . . . . 105

— III. Condition des travailleurs . . . . . 108

CHAPITRE VI. Des causes qui tendent à diminuer le concours du travail de l'homme dans la production. . . . . 111

SECTION I. Aptitudes spéciales des fonds productifs . . . . . 112


Digitized by Google

Pages.

SECTION II. Emploi des agents mécaniques . . . . . 115
— III. Concentration des travaux, ou production en grand . . . 120

CHAPITRE VII. Résultats sociaux de la répartition des travaux et de l'emploi des machines. . . . . 129
SECTION I. Mutualité des besoins . . . . . 129
— II. Direction imprimée au développement individuel des travailleurs. . . . . 137
— III. Dépendance des travailleurs . . . . . 143

CHAPITRE VIII. Influence du développement économique des sociétés sur la production . . . . . 146
SECTION I. Fécondité décroissante des fonds productifs . . . . . 146
— II. Aptitude décroissante de certaines catégories de travailleurs. . . . . 156

CHAPITRE IX. De la formation et de l'accumulation du capital. . . . 160
SECTION I. De l'épargne. . . . . 160
— II. Du profit accumulateur et de la reproduction du capital consommé . . . . . 166

CHAPITRE X. Influence de la consommation sur le développement général de la production. . . . . 173
SECTION I. Consommations économiques. . . . . 17
— II. Consommations de jouissance. . . . . 177
— III. De la consommation destructive . . . . . 185
— IV. De l'excès dans la production . . . . . 189

---

## LIVRE II.

### CIRCULATION DE LA RICHESSE.

CHAPITRE I. Analyse de la circulation . . . . . 195
— II. De la valeur. . . . . 202
SECTION I. Définition de la valeur. . . . . 202
— II. Eléments de la valeur . . . . . 206
— III. Causes qui déterminent la valeur. . . . . 208
— IV. De la valeur normale . . . . . 218
— V. Des valeurs générales. . . . . 223
— VI. Richesse et valeur. . . . . 227
— VII. Valeur des services . . . . . 230

CHAPITRE III. Du numéraire. . . . . 234
SECTION I. Définition du numéraire . . . . . 234
— II. Fonctions du numéraire . . . . . 237
§ 1. — Mesure des valeurs. . . . . 237
§ 2. — Agent de circulation . . . . . 240
— III. Qualités qui rendent le numéraire propre à remplir ses fonctions. . . . . 242

Digitized by Google

Pages.

SECTION IV. De la valeur des métaux précieux. . . . . 245
— V. De la valeur du numéraire. . . . . 254
— VI. Des systèmes monétaires. . . . . 262
§ 1. — Système monétaire normal . . . . . 262
§ 2. — Systèmes monétaires irréguliers. . . . . 266
— VII. Des monnaies complémentaires . . . . . 271
— VIII. De quelques erreurs généralement répandues au sujet du numéraire. . . . . 274

CHAPITRE IV. Du crédit . . . . . 281
SECTION I. Du crédit en général. . . . . 281
— II. Des diverses formes du crédit. . . . . 285
— III. Effets généraux du crédit . . . . . 295

CHAPITRE V. Du transport de la richesse. . . . . 303
SECTION I. Influence du transport sur les valeurs. . . . . 303
— II. Effets du perfectionnement des moyens de transport sur les valeurs . . . . . 308
— III. Effets généraux du perfectionnement des moyens de transport. . . . . 314
§ 1. — Economie de forces productives . . . . . 314
§ 2. — Développement général de la production . . . . 316
§ 3. — Egalisation des prix. . . . . 320
§ 4. — Vulgarisation de l'art. . . . . 322
§ 5. — Concentration ludustrielle et commerciale. . . . 324

CHAPITRE VI. Des variations des prix. . . . . 327
SECTION I. Variations temporaires. . . . . 327
— II. Variations permanentes . . . . . 337
§ 1. — Variations influencées par des causes limitatives. 337
§ 2. — Variations influencées par une production progressivement onéreuse . . . . . 342
§ 3. — Variations lufluencées par des modifications du prix normal. . . . . 347
— III. Effets généraux du développement économique sur les prix . . . . . 360

CHAPITRE VII. Des Industries de circulation . . . . . 367
— VIII. Lois de la circulation internationale . . . . . 375

## LIVRE III.

### DISTRIBUTION DE LA RICHESSE.

CHAPITRE I. Analyse de la distribution . . . . . 396
— II. Des principes d'attribution . . . . . 401
SECTION I. Principe de la rémunération . . . . . 402
— II. Principe de la compensation . . . . . 406
§ 1. — Compensation pour le non-usage . . . . . 406

Digitized by Google

Pages.

§ 2. — Compensation du risque. . . . . 410
SECTION III. Principe du prélèvement. . . . . 412
CHAPITRE III. Des salaires. . . . . 415
SECTION I. Valeur et prix du travail . . . . . 415
— II. Du salaire normal et des causes qui le déterminent. . . 422
§ 1. — Définition du salaire normal . . . . . 423
§ 2. — Causes déterminantes générales du salaire normal. 425
§ 3. — Causes déterminantes spéciales du salaire normal des diverses espèces de travaux . . . . . 428
A. Différences provenant de conséquences directes des efforts de travail. . . . . 429
B. Différences provenant d'avances préalables . . . . 430
C. Différences provenant d'aptitudes éminentes. . . . 433
D. Salaires cumulés. . . . . 435
— III. Du salaire courant et des causes qui le font varier. . . 437
§ 1. — Offre et demande du travail. . . . . 439
§ 2. — Fluctuations de l'offre. . . . . 444
§ 3. — Fluctuations de la demande et des valeurs spéciales du travail . . . . . 449
§ 4. — Limites imposées par le salaire normal aux variations du salaire courant. . . . . 452
CHAPITRE IV. Du profit . . . . . 456
SECTION I. Détermination du taux des profits. . . . . 457
— II. Des causes qui font varier le taux des profits . . . . . 465
CHAPITRE V. De l'intérêt . . . . . 473
— VI. De la rente . . . . . 481
SECTION I. Causes déterminantes de la rente foncière. . . . . 481
— II. Attribution de la rente . . . . . 490
— III. Doctrines erronées au sujet de la rente . . . . . 496
CHAPITRE VII. Effets de la distribution de la richesse sur les valeurs. 506
SECTION I. Influence des salaires et des profits sur les valeurs . . . 506
— II. Influence du taux de l'intérêt sur les valeurs . . . . . 522
— III. Influence de la rente sur les valeurs . . . . . 526
CHAPITRE VIII. Effets généraux du développement économique sur la distribution de la richesse . . . . . 529
SECTION I. Influence du développement économique sur les salaires. 532
— II. Influence du développement économique sur les profits . 540
— III. Influence du développement économique sur le taux de l'intérêt . . . . . 545
— IV. Influence du développement économique sur la rente. . 552
— V. Influence du développement économique sur la distribution générale des fonds productifs et des capitaux. . 558

FIN DE LA TABLE DU TOME PREMIER.

643295

Digitized by Google

Digitized by Google

Digitized by Google